Berliner Jahrbuch

für

Handel und Industrie

Bericht

der

Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin

Jahrgang 1913

Band II

BERLIN
VERLAG VON GEORG REIMER
1914

Inhalts-Verzeichnis.

Spezialberichte über Berlins Handel und Industrie.

I. Pflanzliche Rohprodukte und Fabrikate.

III. Industrie der Steine und Erden.

IV. Montanindustrie.

V. Metallverarbeitung.

VI. Rohstoffe und Fabrikate der pharmazeutischen, chemischen und verwandten Industrien. Fettwaren, Oele und Farbstoffe. Gasfabrikation.

VII. Textilindustrie und Verwandtes.

VIII. Papierindustrie und Buchgewerbe.

IX. Rohstoffe und Fabrikate der Lederindustrie.

X. Holz und Holzwaren.

XI. Grundstückshandel und Hypotheken.

Seite

XII. Verkehrsgewerbe.

XIII. Versicherungswesen.

XIV. Agenturgewerbe.

XV. Verschiedene Geschäftszweige.

Spezialberichte über Berlins Handel und Industrie.

Zusammengestellt aus Mitteilungen hervorragender Vertreter der einzelnen Geschäftszweige.

I. Pflanzliche Rohprodukte und Fabrikate.

A. Landwirtschaftliche Rohprodukte.

1. Getreide.

Im ersten Bande dieses Jahrbuchs ist bereits in großen Zügen eine vorläufige Uebersicht über die Entwicklung des Getreidehandels gegeben worden. Im folgenden soll der Verlauf des Getreidegeschäfts in Spezialberichten eingehender dargestellt werden, denen wir einige statistische Uebersichten voranstellen.

Die Welternte in Getreide betrug in den letzten drei Jahren in Millionen Tonnen (je 1000 kg) nach Beerbohm:

Tab. 1. Welternte in Getreide (in Millionen Tonnen).

	1911	1912	1913
Weizen	94.101	101.035	108.926
Roggen	43.105	50.245	48.830
Gerste	30.833	32.797	35.192
Hafer	56.722	67.998	69.571
Mais	82.726	105.626	86.557

An der Zunahme der Weizenernte im Jahre 1913 war besonders Rußland beteiligt, wie andererseits auch der Rückgang der Roggenernte in erster Linie auf Rußland zurückgeführt werden muß. Es ist allerdings zu beachten, worauf in den Spezialberichten noch mehrfach hingewiesen wird, daß die Zahlen der russischen Ernten angesichts der Tatsache, daß der russische Export in den letzten Jahren nicht im Einklang mit seinen angeblich großen Ernten stand, mit einer gewissen Vorsicht aufzunehmen sind. An der Mehrproduktion in Gerste und Hafer ist nach den statistischen Ausweisen ebenfalls Rußland in erster Reihe beteiligt. Der Rückgang der Maisernte hat seinen Grund in einem bedeutenden Ausfall der nordamerikanischen, daneben auch der argentinischen Ernte. Die Maisernte der Vereinigten Staaten, die im Jahre 1912 365 Mill. Quarters (à 217,7 kg) betragen hatte, belief sich im Jahre 1913 auf nur 285 Mill. Quarters.

Die deutsche Getreideernte der drei letzten Jahre wird durch folgende Tabelle illustriert, in der auch die Erträge einiger anderer wichtiger landwirtschaftlicher Erzeugnisse mitenthalten sind:

Tab. 2. Erntemengen im Deutschen Reich (in Tonnen).

	1911	1912	1913
Winterweizen	*3 640 229*	*3 908 211*	*4 112 984*
Sommerweizen	*426 106*	*452 413*	*542 972*
Weizen zus.	4 066 335	4 360 624	4 655 956
Winterroggen	*10 727 071*	*11 462 515*	*12 061 248*
Sommerroggen	*139 045*	*135 774*	*161 146*
Roggen zus.	10 866 116	11 598 289	12 222 394
Sommergerste	3 159 915	3 481 974	3 673 254
Hafer	7 704 101	8 520 183	9 713 965
Kartoffeln	34 374 225	50 209 466	54 121 146
Wiesenheu	19 975 324	27 681 860	29 184 994

Wiederum zeigen die Ernten bei allen Getreidearten, insbesondere bei Hafer, aber auch bei Kartoffeln und Wiesenheu, Steigerungen und stellen überall Rekordernten dar. Hinsichtlich der Einzelheiten verweisen wir auf die unten folgenden Spezialberichte. Wir lassen hier nur eine Tabelle der Ernteschwankungen folgen.

Tab. 3. Mehr-(+) oder Minder-(—)Erträge der deutschen Ernten gegen das Vorjahr (in Tonnen).

	1911	1912	1913
Weizen	+ 205 856	+ 294 289	+ 295 332
Roggen	+ 354 956	+ 732 173	+ 624 105
Sommergerste	+ 256 977	+ 322 059	+ 191 280
Hafer	— 196 275	+ 816 082	+ 1 193 782
Kartoffeln	— 9 094 170	+15 835 241	+ 3 911 780
Wiesenheu	— 8 274 791	+ 7 706 536	+ 1 503 134

Die Anbauflächen betrugen:

Tab. 4. Anbauflächen im Deutschen Reich (in Hektar).

	1911	1912	1913
Winterweizen	1 751 239	1 730 251	1 746 919
Sommerweizen	222 958	195 495	227 179
zus. Weizen	1 974 197	1 925 746	1 974 098
Roggen	6 135 617	6 268 251	6 413 173
Gerste	1 585 049	1 589 773	1 654 020
Hafer	4 327 701	4 387 404	4 438 209
Kartoffeln	3 321 479	3 341 606	3 412 301
Wiesenheu	5 931 198	5 920 519	5 923 397

Die Erträge pro Hektar bebauter Fläche weisen, wie Tab. 5 zeigt, überall Steigerungen auf.

Die deutschen Saatenstandsnotierungen sind in folgender Tabelle 6 angegeben (wobei Nr. 1 sehr gut, Nr. 2 gut, Nr. 3 mittel oder durchschnittlich, Nr. 4 gering und Nr. 5 sehr gering bedeuten):

Tab. 6. Saatenst

	Winter-Weizen					Sommer-Weizen					Winter-Roggen			
	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli
1911	2.7	2.6	2.5	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	3.0	3.0	2.8	2.8	2.7	2.7
1912	2.3	2.5	2.3	2.3	2.4	—	—	2.3	2.2	2.4	2.2	2.6	2.6	2.4
1913	2.7	2.5	2.4	2.5	2.4	—	—	2.7	2.7	2.6	2.7	2.7	2.6	2.6

Die Erträge für den Hektar bebauter Fläche betrugen (in Tonnen):

Tab. 5. **Erträge für den Hektar bebauter Fläche** (in Tonnen).

	1911	1912	1913		1911	1912	1913
Winterweizen .	2.08	2.26	2.35	Sommergerste	1.99	2.19	2.22
Sommerweizen .	1.91	2.31	2.39	Hafer	1.78	1.94	2.19
Winterroggen .	1.78	1.86	1.91	Kartoffeln . . .	10.35	15.03	15.86
Sommerroggen .	1.16	1.26	1.35	Wiesenheu . .	3.37	4.67	4.93

Ueber die Ein- und Ausfuhr von Getreide in den letzten drei Kalenderjahren geben die folgenden Tabellen Aufschluß:

Tab. 7. **Einfuhr in das deutsche Zollgebiet** (in Tonnen).

	1911	1912	1913
Weizen .	2 485 579	2 297 152	2 545 959
Roggen .	613 905	315 724	352 542
Gerste .	3 636 172	2 969 415	3 238 212
Hafer . .	628 308	665 935	505 022
Mais . .	743 421	1 142 459	918 645

Tab. 8. **Ausfuhr aus dem deutschen Zollgebiet** (in Tonnen).

	1911	1912	1913
Weizen . .	315 367	306 489	534 416
Roggen . .	771 330	790 008	933 895
Gerste . .	1 830	1 156	6 020
Hafer . . .	296 700	383 774	659 887
Mais . . .	42	53	35

Weizen[1].

Weizen. Geschäftslage am Jahresanfang.

Das Geschäft in Weizen begann das Jahr 1913 in einer recht undurchsichtigen Situation. Die Weizenernten des Jahres 1912 hatten zwar Rekorderträge gebracht, aber von der Fülle angeblich geernteter Ware war bis zum Beginn des Januar noch verhältnismäßig wenig zu spüren gewesen. Zwar hatte Nordamerika ansehnlich exportiert, und besonders Kanada erwies sich bei Beginn des Berichtsjahres noch recht leistungsfähig. Dagegen hatte bis dahin Rußland in überraschender Weise versagt, indem seine eigenen Inlandszufuhren, wie infolgedessen auch sein Export, sich in unerwartet engen Grenzen hielten. In den deutschen Konsumgebieten waren die Zufuhren gleichfalls nirgends dem geschätzten Umfange der Ernte entsprechend, so daß man auf der einen Seite in dem Glauben war, es noch überall mit großen unsichtbaren Beständen zu tun zu haben, während

[1]) Nach dem Bericht des Vereins Berliner Getreide- und Produktenhändler (ebenso für Roggen, Gerste, Hafer, Mais und den Mehl- und Kleiehandel).

tierungen.

	Sommer-Roggen					Sommer-Gerste					Hafer					Kartoffeln				
	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.
11	—	2.5	2.5	2.7	2.7	—	2.4	2.4	2.5	2.5	—	2.6	2.6	2.9	2.9	—	2.6	2.5	3.0	3.5
12	—	—	2.4	2.3	2.4	—	—	2.2	2.1	2.2	—	—	2.4	2.5	2.7	—	2.7	2.6	2.8	2.6
13	—	—	2.6	2.6	2.6	—	—	2.4	2.4	2.4	—	—	2.5	2.8	2.5	—	2.7	2.7	2.5	2.6

andererseits die tatsächliche Knappheit der Versorgung eine Unsicherheit und Zweifel erzeugte, ob diese vorausgesetzten großen Reserven in der Tat sich noch in erster Hand befänden. Die Folge davon war, daß die geschäftliche Unternehmungslust sich in außergewöhnlich schwacher Weise betätigte, und daß der einmal vorhandene Preisstand, der sich schon in den letzten Monaten des Vorjahres nicht erheblich verändert hatte, auch bei Beginn des Berichtsjahres geringen Schwankungen unterlag.

Januar. Das Jahr hatte für Mailieferung mit 208 Mk. begonnen, und am 6. Jan., als dieser Preis bis auf 210 Mk. gestiegen war, wurde Julilieferung zum erstenmal mit 211 gehandelt. Am 16. Jan. waren die Notierungen für Mai auf 213¼, für Juli auf 214¼ gestiegen und gingen dann bis zum

	Mai	Juli	September
1. Februar auf . . .	209½	210¾	203¾ M.

zurück. Die hiesigen Bestände von Weizen betrugen am Jahresanfang 6152 t, wovon ein Teil bei der vorhergegangenen Dezemberabwicklung in den Besitz hamburgischer Firmen übergegangen war und von diesen auch bezogen wurde. Dadurch verringerten sich, obwohl die Januarzufuhren des Platzes nicht unerheblich waren, die Vorräte bis zum 1. Febr. auf 3509 t, wovon ein Teil den Mühlen gehörte. — Die zeitweisen Friedensaussichten für den Balkan waren gegen Schluß des Januar infolge des Abbruchs der Verhandlungen wieder in Frage gestellt. Indessen hatte man sich an jene Verhältnisse insoweit im Handel gewöhnt, daß sie einen ernsteren Einfluß immer nur für den Fall ausübten, daß sie mit einer Hineinziehung von Großmächten in die Wirren drohten, wie dies im späteren Verlaufe des Jahres vorübergehend der Fall war.

Februar Vorläufig entnahm man dem ewigen Hin und Her der politischen Balkannachrichten keine Anregung weiter, und da auch sonst eine solche im Laufe des Januar mangelte, so waren die Preisschwankungen im Februar sehr gering und bewegten sich innerhalb folgender Grenzen:

	Mailieferung	Juli	September
im Februar . .	208—210¾	210—212½	203¾—206½ M.

Inzwischen hatten sich durch die kräftig in Gang gekommenen La-Plata-Verladungen und durch die australische Ausfuhr im Verein mit nordamerikanischen Leistungen die Weltverschiffungen von Weizen für Europa stark entwickelt, ohne daß dadurch aber ein Druck auf die Tendenz veranlaßt worden wäre. Denn Europa, dessen Bestände infolge der vorhergegangenen schwachen Ankünfte und geringen eigenen Ablieferungen überall nur klein waren, zeigte sich außerordentlich aufnahmefähig, wozu hauptsächlich der große Bedarf des südlichen Europas beitrug. Ueber-

dies lagen zu dieser Zeit manche Besorgnisse wegen der indischen Ernte vor, die im Februar England zu vermehrten Käufen aller Provenienzen Anlaß gaben. Auch gingen südrussische Müller bei dem Mangel an geeignetem inländischen Material zeitweilig zum Bezug von La-Plata-Weizen über. Inzwischen hatten sich im Februar in Deutschland die Weizenablieferungen kräftig gehoben. Die bessere Ware wurde fortgesetzt von Exporteuren zur Erfüllung bereits gemachter Verschlüsse und zur Bildung von Vorräten aufgenommen, während das geringere Material schwieriger Unterkommen fand. Die Preisdifferenz zwischen dem letzteren und der Auslandsware war so erheblich, daß die inländischen Müller sich mehr und mehr darauf beschränkten, mit dem einheimischen Gewächs, wenn auch auf Kosten der Güte des Mehls, allein auszukommen. Die Folge hiervon war ein sehr geringes Geschäft der Importeure, die wohl selten im Weizenhandel so schwache Tätigkeit zu entwickeln in der Lage waren, wie im Laufe des Februar und des März.

Im März stellte sich die Ernte Indiens als sehr groß heraus. März. Das war für England ein geschäftlich abschwächendes Moment und bot dem Einflusse des andauernd geringen russischen Exports ein Gegengewicht. Der Balkan, der politisch nicht zur Ruhe kommen wollte, brauchte viel Mehl und Hafer und neben anderen Lieferanten beteiligte sich auch Deutschland an der Erfüllung des dortigen Bedarfs. Frankreich bedurfte laufender Zufuhr, und ebenso war das Geschäft nach unseren anderen Absatzgebieten nicht unerheblich. Indessen hatten sich in den Händen der Händler im Laufe des Februar und der ersten Hälfte des März ziemliche Vorräte angesammelt, während die Ermittlungen des deutschen Landwirtschaftsrats auch die am 1. März noch bei den Landwirten vorhandenen Weizenmengen als recht umfangreich bezifferten. Das gleiche ließ sich auch von den amerikanischen Beständen am 1. März sagen, die mit 156 Millionen Bushels gleichfalls einen ziemlich ansehnlichen Vorrat bei den Farmern darstellten. — Die Saaten hatten überall gut überwintert, und mit Beginn des März setzte hier auch die Feldbestellung allgemein ein, wodurch allmählich die vorher groß gewesenen Zufuhren langsam nachließen. Unter dem Einfluß dieser verschiedenartigen, in ihrer Wirkung auf den Preisstand aber auseinandergehenden Faktoren, verkehrte der hiesige Lieferungsmarkt bei leichten Schwankungen und ruhigem Verkehr auf ungefähr gleicher Preislage wie vorher. Jedoch zeigte sich insofern eine ziemlich bestimmte Tendenz, als für Septemberlieferung die Preisbewegung leicht nach oben ging, während Mai sich nur eben behauptete, wodurch der Deport nachließ. Die Preise standen

	Mai	Juli	September
am 1. März	208¾	220¾	204¼ M.
„ 31. „	208¾	211¼	206¼ „

nachdem zeitweilig die Notierungen im Laufe des März um ca. 2 Mk. angezogen hatten.

April. Inzwischen ging der Abfluß unseres Weizens nach dem Auslande regelmäßig auch im April fort. Zum Teil bewirkten die rentablen Notierungen des Pariser Terminmarktes vermehrte Ankäufe von seiten der französischen Importeure und Terminabgaben seitens deutscher Arbitrageure. Es wurden später zur Abwicklung dieser Verbindlichkeiten wiederholt ansehnliche Mengen unseres Weizens nach Frankreich gesandt, wo sich aber manche nicht als kontraktlich erwiesen und den Absendern große Verluste brachten. Die andauernden französischen Käufe wirkten auch auf den Berliner Lieferungsmarkt ein, zumal inzwischen das Angebot Sachsens, welches seither neben Schlesien das Exportmaterial geliefert hatte, beträchtlich im Schwinden war. Außerdem spielten die Maiengagements hier eine Rolle, denn es bestand kein Zweifel darüber, daß die Exporteure hier auf Ablieferungen warteten, während man keineswegs wußte, ob sich bei der anderweitigen Ablenkung der besseren Ware ein genügender Zustrom nach Berlin finden würde. Immerhin bezog sich die Preissteigerung im Laufe des April weit mehr auf Juli- als auf Mailieferung, weil man für erstere mit einer vermehrten Knappheit von Inlandsmaterial rechnete. Dagegen zog Herbstlieferung nur wenig im Preise an, da sich im Saatenstande bis zum Schlusse des April alles recht gut angelassen hatte und gleich günstige Feldstandsberichte auch vom gesamten Auslande vorlagen. Die Preise stiegen bis zum

	Mai	Juli	September
28. April auf	$213^1/_4$	$219^1/_4$	$208^1/_2$ M.

Zum Teil hing diese Festigkeit auch mit dem fortgesetzten Bedarf der Balkanländer wie überhaupt Südeuropas für Weizen und noch mehr für Mehl zusammen, wobei beim Weizenmehl wie Roggenmehl gerade die deutschen Marken den Hauptabsatz fanden. Ganz besonders aber machten sich die um Mitte April nach vorher warmer Temperatur eintretenden und sich wiederholenden starken Nachtfröste bei jener festen Tendenz fühlbar, da sie einen Teil der Obstblüten vernichteten und mit der hierdurch schwindenden Aussicht auf niedrige Obstpreise die Situation des Getreidehandels für den Sommer fester beurteilt werden konnte. Auch am Weltmarkt war gleichzeitig die Haltung ziemlich fest gewesen, da England, das vorher sich bei seinen Anschaffungen gegenüber der festländischen Kaufkonkurrenz wenig vorgedrängt hatte, nun kräftiger zugriff, als sich die bisherigen, ziemlich ansehnlichen Abladungen Argentiniens schneller als erwartet infolge der südeuropäischen Käufe verteilt hatten und die argentinischen Forderungen jetzt lebhaft stiegen.

Im ersten Teil des Mai änderte sich die Situation. Die überall glänzende Entwicklung der Saaten hatte besonders in Amerika die Tendenz verflaut. Von besonderer Bedeutung war der Umschlag der Tendenz in Frankreich. Auch dort ging die Verflauung von der Besserung des vorher zum Teil nicht günstig beurteilten Saatenstandes aus. Auch hatte man sich mit den ausländischen Ankäufen wohl etwas übernommen, und nachdem man einige Zeit mit weiteren Anschaffungen pausiert hatte, wurden vorher für Frankreich gekaufte Ladungen am Weltmarkt wieder ausgeboten, und ebenso kam deutscher Weizen verschiedentlich zur Zurückhandlung, weil der Pariser Markt durch alle jene Verhältnisse und durch größere Andienungen deutschen Weizens verflaut war. Die hierdurch bewirkte, allgemein rückgängige Tendenz übertrug sich auch auf den Berliner Lieferungsmarkt, weil infolge des plötzlichen Stockens des Exports und angesichts der französischen Fläue die Exportfirmen zunächst nicht, wie vorausgesetzt, hier die Mai-Andienungen aufnahmen, sondern ihre früheren Käufe zum Teil wieder weiter gaben. Gleichzeitig wurde das inländische Angebot nun etwas reichlicher, und besonders von Schlesien, das vorher schon recht leistungsfähig gewesen war und im Jahre 1912/13 mit die besten Qualitäten hatte, kam wieder reichliches Material heraus. Da überdies jetzt auch von Rußland und von der Donau recht günstige Saatenstandsberichte einliefen und man glaubte, daß dies die vermeintlich zurückgehaltenen russischen Ueberschüsse nun doch in größerem Umfange könne zum Export gelangen lassen, so ließ alles dieses die Berliner Lieferungspreise bis Mitte des Monats fühlbar zurückgehen. Die niedrigsten Mainotierungen waren am 9. Mai Mai

Mai	Juli	September
205	$211^1/_2$	204 M.

womit die Preise gegen den letzterwähnten Stand vom 28. April um über 8 Mk. für vordere Monate, um $4^1/_2$ für September zurückgegangen waren. Hiernach trat indessen wieder eine Befestigung ein, denn die Fläue Frankreichs ebenso wie seine Rückregulierungen waren schnell überwunden. An weiterem Bedarf dieses Landes war nicht zu zweifeln, und im Auslande machte sich bereits ein starkes Nachlassen der Leistungsfähigkeit Argentiniens fühlbar. Bei uns waren allmählich die Forderungen für guten inländischen Weizen erheblich gestiegen, und wenn sich auch von Schlesien weiter kaufen ließ, so erschwerten die hohen Preise doch neue Export-Abschlüsse. Nach obiger Abschwächung ging die hiesige Preisrichtung eine Zeitlang wieder aufwärts, denn die Abwicklung der Mailieferung bedingte noch das Heranziehen mancher Ware und vielfache Deckungen, so daß

	Mai	Juli	September
am 27. Mai	$211^3/_4$	$214^3/_4$	206 M.

bezahlt wurden. Damit war aber das durch Ware noch ungedeckte Engagement erledigt; da zuletzt mehr Ware zur Hand war als gebraucht wurde, so folgte der hiesige Markt wieder den inzwischen eingetretenen verflauenden Einwirkungen, die von unseren Saatenstandsberichten und vom Weltmarkt ausgingen. Der Mai schloß für die laufende Sicht mit 204½, für Juli mit 211, für September mit 203¾ Mk.

Juni. Der Juni brachte bei uns zeitweise große Hitze, die die Saatenentwicklung schnell vorwärts trieb, wodurch aber die Schiffahrtsverhältnisse beeinträchtigt und die Frachten gesteigert wurden. Späterhin zeigte dieser Monat aber wechselnde Witterung, die im allgemeinen für die Saaten als vorteilhaft aufgefaßt wurde. Dabei war das Wetter in den verschiedenen Gegenden Deutschlands nicht gleichmäßig, und man konnte besonders vom Osten vielfach Klagen hören. Die früheren Besorgnisse wegen der Haltbarkeit unseres Weizens hatten sich speziell, was den Berliner Bestand anbetraf, nicht bestätigt, während allerdings aus der Provinz vielfach das Gegenteil berichtet wurde. Berlins Vorräte hatten sich bis zum 1. März auf 4966 t, am 1. April auf 7262 t, am 1. Mai auf 8812 t erhöht, um bis 1. Juni auf 7004 t zurückzugehen, waren also fortdauernd sehr mäßig. Die Tendenz während des Juni war zwar wechselnd, aber doch überwiegend schwach, was sich aber allein für die Julisicht zum Ausdruck brachte, indem deren Deport gegen September, der bei Beginn des Juni noch 7 Mk. betrug, bis zum Schlusse dieses Monats vollständig verloren ging. Die Ursache hierfür lag hauptsächlich in der unerwartet lange andauernden Leistungsfähigkeit Schlesiens, dessen Material bis zum Schlusse der Saison unseren Händlern zur Verfügung stand, während demgegenüber die Ausfuhrnachfrage allmählich nachgelassen hatte. Die Vorräte hatten sich im Laufe des Juni wieder bis auf 9281 t vermehrt, auch bestand die Möglichkeit zu weiteren Bezügen, während hier weder Müller noch Exporteure große Neigung zur Abforderung ihrer Juliverschlüsse hatten und sie zum großen Teil am Markt wieder beglichen. Dabei hatte Herbstlieferung aber ihren Wertstand kaum verändert, da dieser in sich vorläufig einen genügenden Widerstand bot und vielfach zu Käufen veranlaßte, die den oft zahlreichen Abgaben des Inlands Aufnahme verschafften. Die Preise waren:

	Juli	September	Oktober	Dezember
am 2. Juni . .	211¼	204¼	204½	205 M.
„ 27. „ . .	202¾	203	204	204½ „

Juli. Der Beginn des Juli drückte für die laufende Sicht den Preis noch einige Mark weiter, und die vereinzelten, gegen Schluß des Juli noch herauskommenden Deckungen, die dann wieder höhere Preise anlegen mußten, hatten keine Bedeutung. Für Herbst-

lieferung gab sich zeitweise festere Tendenz kund. Die Witterung war im Juli unbeständig und kühl geworden, so daß man einer Verzögerung der Ernte entgegensah. Die vielen Regen besserten allerdings die Schiffahrt und ließen die hohen Frachten sinken. Am politischen Horizont aber tauchten neue, schwerere Wolken als bisher auf infolge des Eingreifens Rumäniens in die Balkanwirren und der wachsenden Besorgnis, daß Oesterreich nun doch werde zufassen müssen. Während diese Verhältnisse bei uns die Situation wiederholt befestigten, kamen vom Weltmarkt überwiegend flaue Berichte. Die bereits unter Dach befindliche Winterweizenernte der Vereinigten Staaten hatte so kolossale Erträge ergeben und drängte so frühzeitig zum Markt, daß die Amerikaner nach allen Richtungen hin ihren Kansas-Weizen zu nachgebenden Forderungen in großen Massen verkauften. Das brachte am gesamten Weltmarkt rückgängige Bewegung, zumal von überall her gute Erntenachrichten eintrafen. Die Preisschwankungen im hiesigen Lieferungsmarkt während des Juli hatten sich bewegt für:

	Juli	September	Oktober	Dezember	
zwischen	200¼—209	202½—205½	203¼—206	203¼—206¾	M.

Der Beginn unserer Weizenernte im August erfreute sich teilweise befriedigenden Wetters, das aber dann sehr bald unbeständig und im Laufe des Monats für die Qualitäten verhängnisvoll wurde, als die längere Zeit hindurch sich täglich wiederholenden Regen mit sehr warmer Temperatur zusammentrafen. Es entwickelte sich dadurch an manchen Tagen eine förmliche Treibhausluft, die besonders den Auswuchs in unseren diesjährigen Qualitäten zu einer unliebsamen, aber weit verbreiteten Erscheinung machte. Am besten war die Einheimsung des Weizens in der Provinz Sachsen und in Schleswig-Holstein davongekommen, und deren Qualitäten lieferten nun auch zunächst das Hauptmaterial für die bald wieder kräftig einsetzende Exportbewegung. August.

Hatte schon der August durch die starken Ausfuhrleistungen Nordamerikas und durch die wachsend günstigen Aussichten auch der kanadischen Ernten matte Tendenz aufgewiesen, so verstärkte sich diese im September noch mehr, als die vorläufigen Schätzungen für unsere eigene Ernte hohe Ziffern brachten, und als sich von Nordamerika her allmählich eine wachsende Konkurrenz zwischen dem kanadischen Manitoba-Weizen und den Offerten der Union in einer beträchtlichen Ermäßigung der Forderungen fühlbar machte. Diese Konkurrenz erstreckte sich bis zum Monat Oktober, in dem die Angebote des Kansas-Weizens weniger reichlich wurden und seine Preise sich so viel höher als die für Manitoba stellten, daß sie diesem in der Hauptsache das Feld überließen. Die Vereinigten Staaten hatten indessen schon vor dem September.

Beginn der kanadischen Leistungen sehr große Massen an den Weltmarkt abgeführt und vorverkauft, denn man hatte drüben schon frühzeitig den Wettbewerb Kanadas befürchtet. Die Konkurrenz des billigen Kansas-Weizens hatte zunächst die Lage unseres Exportgeschäftes einigermaßen schwierig gestaltet, und für den sächsischen Weizen fiel auch der Wettbewerb des billigeren schleswig-holsteinischen Weizens ins Gewicht. Daher drängte das Angebot von Sachsen-Weizen in verstärktem Maße an den Berliner Markt und veranlaßte seine Besitzer hier zu größeren Lieferungsabgaben. Die Berliner Bestände waren sehr klein geworden, denn nachdem sie noch zum Beginn des Juli 9281 t betragen hatten, waren sie bis zum 1. Aug. auf 4849 und am 1. Sept. auf 2417 t zusammengegangen. Die gleiche Erscheinung zeigte sich im ganzen Lande, da durch das teilweise ungünstige Erntewetter und durch die verzögerte Gebrauchsfertigkeit der neuen Ernte überall die Reste des alten Weizens aufgezehrt wurden. Dieser Vorgang machte sich besonders im Osten fühlbarer als bei uns, und während einiger Zeit des Herbstes war es rentabel, von Berlin Weizen per Bahn nach Westpreußen zu schicken. Dazu hatte es allerdings erst der kräftigen Zufuhren des sächsischen Weizens bedurft, die nunmehr im September zur Erledigung der Septemberverbindlichkeiten und für weitere Ansprüche in größeren Mengen erfolgten. Die Andienungen wurden hier schlank aufgenommen, und die Bestandsstatistik verzeichnete am 1. Okt. hier einen Vorrat von 9596 t. Diese Ziffer blieb aber wahrscheinlich noch hinter der Wirklichkeit zurück, denn von den hier im Laufe des September eingetroffenen fast 20 000 t war fast nichts zum Versand gelangt, und die hiesigen Mühlen hatten schwerlich volle 12 000 t, deren Nachweis fehlt, verarbeitet. Einen Ausgleich brachte dann die Bestandsstatistik vom 1. Nov., denn obwohl im Laufe des Oktober die Einfuhr und Ausfuhr Berlins sich fast die Wage hielten, hatten die Bestände am 1. Nov. von 11 924 t noch weiter einen Zuwachs von rund 2000 t gegenüber dem 1. Okt. aufgewiesen. Die Zufuhren Sachsens hatten mit den großen Septemberlieferungen hier ziemlich ihr Ende erreicht; nunmehr gingen sie in wachsendem Umfange zum Export, da der schleswig-holsteinische Weizen nur einen beschränkten Ueberschuß bot und im Verlaufe auch in seinen Preisen anzog.

Oktober. Die Preisbewegung des hiesigen Marktes hatte im September wie im Oktober eine scharfe Abwärtsrichtung angenommen. In dieser Zeit hatten wir es neben den amerikanischen Leistungen auch mit ungewöhnlich billigen Offerten Nordrußlands zu tun, die unserem Ausfuhrgeschäft eine scharfe Konkurrenz machten. Gleichzeitig drückte aber in unserem Lande die große Ernte der sehr billigen Kartoffeln, indem durch den starken

Mehrverbrauch von Speisekartoffeln der Konsum an Brotgetreide sichtlich eingeschränkt wurde. Wir hatten einen Preisstand:

	September	Oktober	Dezember	Mai	
am 1. August	$202^3/_4$	$202^3/_4$	203	207	M.
„ 1. September . .	$198^1/_2$	$199^3/_4$	$200^1/_4$	205	„
„ 30. September . . .	194	$193^1/_4$	$196^3/_4$	$202^1/_4$	„
„ 17. Oktober . . .	—	$181^1/_2$	$185^3/_4$	$193^1/_2$	„

Der niedrigste Jahresstand war einige Tage darauf für Dezember $185^1/_4$, für Mai $192^1/_4$, worauf dann eine zunächst auch nur mäßige Erholung folgte. Dieser scharfe Rückgang der Preise hatte für den Weizenhandel ein ganz neues Preisniveau geschaffen, wobei die Abwärtsbewegung wohl zunächst etwas über das Ziel hinausgeschossen war, ohne daß aber dadurch die Unternehmungslust für das Weizengeschäft nennenswert angeregt worden wäre.

November-Dezember.

Nach den von allen Seiten eingelaufenen Nachrichten hatten wir es am gesamten Weltmarkt mit ungewöhnlich großen Ernteerträgen zu tun, die auf eine Ueberproduktion an Weizen hinwiesen. Das lähmte jede spekulative Tätigkeit, und wenn trotzdem im letzten Teile des Jahres der scharfen Abwärtsbewegung eine mäßige Erholung folgte, so war dies zum Teil wohl den bald nachlassenden Ablieferungen unserer Landwirte zuzuschreiben, die infolge des bis zum Jahresschlusse anhaltenden milden Wetters ihre Leute so ausgiebig für die Arbeiten auf dem Felde gebrauchten, daß sie zu weiterem Ausdreschen des Getreides keine Zeit mehr gewannen. Noch mehr als dieser Umstand wirkten aber die Nachrichten aus Argentinien auf die Tendenz ein. Nach den ersten Nachrichten hatte man in den La-Plata-Staaten ebenso wie überall eine sehr große Ernte erwartet. Je mehr aber die dortige Entwicklung vorschritt, desto mehr hörte man Klagen aus verschiedensten Teilen des Landes, und als dann im Dezember die Einheimsung erfolgte, war es klar, daß man es gegenüber dem Vorjahre in Argentinien mit einem fühlbaren Defizit zu tun hatte. Dieser Umstand blieb um so weniger ohne Eindruck, als man bis dahin durch die russischen Leistungen außerordentlich enttäuscht war. Von der angeblich phänomenalen Ernte Rußlands waren wohl bis zum Jahresschlusse 5 bis 600 000 t mehr als gleichzeitig im Vorjahre zur Ausfuhr gelangt, aber das blieb weit hinter den Erwartungen zurück, da im vorigen Jahre ein anormal kleiner Export gewesen war, und für solche Ernten wie Rußland diesmal angeblich gewonnen hatte, wesentlich stärkere Leistungen vorausgesetzt werden mußten. Alles dieses im Verein mit einer wachsenden Exporttätigkeit Deutschlands führte die Preise wieder allmählich in die Höhe, ohne daß sich aber bei der schon erwähnten mangelnden Unternehmungslust die Besserungen bis zum Jahresschlusse voll hätten behaupten können. Wir hatten oben im Oktober notiert:

	Dezember	Mai	
den billigsten Jahresstand mit . .	$185\frac{1}{4}$	$192\frac{1}{4}$	M.
Der Preis war am 1. November .	$187\frac{3}{4}$	$195\frac{3}{4}$	„
„ „ „ „ 26. „ .	193	$201\frac{1}{4}$	„
im Dezember zwischen	188—195	$195\frac{1}{2}$—200	„
und schloß am 31. Dezember . .	195	$195\frac{1}{2}$	„

Dieser Dezemberschlußpreis war nur ein vereinzelt am Ultimo bezahlter Kurs gewesen. Vorher lag zwischen dem Dezember- und Maipreise ein Report von 5 Mk.

Qualität der neuen Ernte.

Eine bemerkenswerte Erscheinung war die Tatsache, daß, abgesehen von den schon erwähnten guten sächsischen und schleswig-holsteinischen Qualitäten, die Mehrzahl unserer deutschen Provenienzen nach der Ernte in wenig befriedigender Ware an die Märkte drängte, während dann gegen Jahresschluß auch viel guter Weizen herauskam. Am auffälligsten war dieses bei dem schlesischen Material, das bis zum November ein Noli me tangere für unsere Exporteure war. Gegen Jahresschluß zeigte sich dann aber auch so viel guter schlesischer Weizen, daß unsere Ausfuhrfirmen die Einladungen von Weizen an der Oder wieder aufnahmen.

Ausfuhr.

Das Hauptabsatzgebiet für unseren deutschen Weizen bildete im verflossenen Jahre Frankreich. Dieses nahm mit 250 000 t fast die Hälfte des deutschen Jahresexportes auf; sehr viel und weit mehr als im Vorjahre ging auch nach Dänemark, Belgien und Holland, während der diesjährige Absatz nach Italien, der in 1912 eine so erhebliche Rolle gespielt hatte, teils wegen der guten italienischen Ernte, teils wegen unserer für eine weite Seereise weniger zuverlässigen Qualitäten nicht viel mehr als den vierten Teil des 1912er Quantums erreichte.

Preise.

Die höchsten und niedrigsten Preise der verschiedenen Lieferungssichten waren in den einzelnen Monaten für Weizen in Mark pro 1000 kg:

Tab. 9. Berliner Lieferungspreise für Weizen (in M. pro t.).

Monat	Mailieferung	Julilieferung	Septemberlieferung	Oktoberlieferung	Dezemberlieferung
Jan. . .	208,—-213,25	210,—-214,25	203,75-204,50	—	—
Febr. . .	208,—-210,75	210,—-212,50	203,75-206,50	—	—
März . .	207,25-210,50	210,—-212,75	203,50-208,—	—	—
April . .	207,75-233,25	210,75-219,25	205,75-208,50	—	—
Mai . .	204,50-212,—	211,50-217,50	203,50-207,50	204,25-207,75	204,75-206,—
Juni . .	—	202,75-211,75	203,—-205,75	203,75-205,75	204,—-206,50
Juli . .	—	200,25-209,—	202,50-205,50	203,25-206,—	203,25-206,75
August .	204,75-208,50	—	198,—-204,75	199,50-204,75	199,50-205,—
Sept. . .	202,25-207,75	—	194,—-202,50	195,50-206,—	196,75-203,25
Okt. . .	192,25-202,50	—	—	181,50-203,25	185,25-196,50
Nov. . .	194,—-201,25	196,—-203,50	—	—	185,75-193,50
Dez. . .	195,50-200,—	197,75-202,25	—	—	188,—-195,—

Deutschlands Einfuhr und Ausfuhr an Weizen und Weizenmehl (letzteres umgerechnet zu Weizen) betrug während des Erntejahres vom 1. Aug. bis 31. Juli in Doppelzentnern:

	1910/11	1910/12	1912/13
Einfuhr an Weizen	27 320 611	23 665 507	27 692 181
„ „ Weizenmehl	262 496	246 172	281 433
zusammen	27 583 107	23 911 679	27 973 614
Ausfuhr an Weizen	5 413 404	5 654 299	6 165 514
„ „ Weizenmehl	2 623 090	2 091 520	2 652 957
zusammen	8 036 494	7 745 819	8 818 471
Netto-Einfuhr	19 546 613	16 165 860	19 155 143

Deutschlands Einfuhr und Ausfuhr an Weizen und Weizenmehl (letzteres umgerechnet zu Weizen) betrug vom 1. August bis 31. Dezember, also in der neuen Saison, in Doppelzentnern:

	1911	1912	1913
Einfuhr an Weizen	11 586 626	12 713 331	12 824 337
„ „ Weizenmehl	116 958	126 333	150 492
zusammen	11 703 584	12 839 664	12 974 829
Ausfuhr an Weizen	2 530 643	1 746 439	3 145 890
„ „ Weizenmehl	950 309	1 145 296	1 367 684
zusammen	3 480 952	2 891 735	4 513 574
Netto-Einfuhr	8 222 632	9 947 929	8 461 225

Roggen.

Roggen.

Roggenbestände.

Roggen eröffnete das Jahr hier wie auch in der Provinz mit knappen Vorräten in den Händen des Handels, weil bis dahin die Ablieferungen der Landwirte unerwartet schwach gewesen waren und der Export große Mengen fortgenommen hatte. Das Jahr hatte hier mit einem Bestande von 7288 t begonnen, wovon ein größerer Teil den Mühlen gehörte, während die Vorräte, welche sich auf den Mühlenlagern selbst befanden, in den Bestandziffern nicht enthalten waren. Zunächst fand der Bedarf mäßige Befriedigung durch die Bahnankünfte, bis dann gegen Ende Februar die Wasserzufuhr begann und eine recht ansehnliche Frühjahrsflotte nach hier führte. In den ersten Monaten zogen Hamburg und die Ostseeküste ziemlich viel Bahnmaterial für die Ausfuhr und für den Versand nach Westdeutschland an sich und lenkten damit viel Ware von hier ab. Auch von den im Winter eingeladenen Roggenmassen ging ein ansehnlicher Teil nach den Häfen, doch blieben auch für hier so reichliche Mengen übrig, daß die Bestände, die am 1. März nur 5214 t betragen hatten, am 1. April sich auf 20 915 t ansammelten. Das Geschäft in Ladungen war im ganzen während der Wintermonate recht schwierig gewesen, da man hier der Haltbarkeit der Ware mißtraute und Qualitätsgarantien verlangte, die die Ablader nicht eingehen wollten. Daher fanden viele Ladungen erst auf ihrer Fahrt nach Berlin nach Besicht einen Käufer, während manche Ladungen noch unverkauft nach hier kamen. Die Preisbewegung war unter leichten Schwankungen während

des ersten Quartals und auch noch im April abwärts gerichtet. Bis dahin hatte Rußland mit seinen Offerten zurückgehalten und seine Forderungen führten nach dem Rhein und dem Auslande bis zum Beginn des Jahres nur zu kleinem Geschäft. Allmählich kam aber im Laufe des 1. Quartals Rußland etwas mehr heraus und wurde in seinen Forderungen nachgiebiger. Wenn damit auch ein Rendement für uns nicht eintrat, so machte der Russenroggen doch am Rhein und am Weltmarkt unserm Material Konkurrenz und erschwerte dahin zeitweise neue Abschlüsse. Mit dem Beginn der Feldarbeiten ließen aber die zeitweise recht kräftig gewordenen Angebote der Provinzen nach und der Bedarf begann schon im April von dem kaum angesammelten großen hiesigen Lager wieder zu zehren, so daß der 1. Mai mit 16 726 t einen um 4000 t verminderten Bestand gegenüber dem 1. April antraf.

Januar-Juni. Das Jahr hatte hier im Lieferungsgeschäft für Mai mit einem Preise von 173¼ Mk. begonnen, der für den ersten Jahresmonat auch der billigste blieb. Im Laufe des Monats erhöhte sich dieser zeitweise um 5 Mk., als durch die Knappheit der greifbaren Ware und durch die Abneigung der Mühlen, sich ihren Bedarf durch Frühjahrsladungen zu decken, verstärkte Nachfrage für Mailieferung eintrat. Im Februar begann ein langsamer Rückgang durch die wachsenden Angebote und Lieferungsabgaben des Inlandes, so daß im Februar der Maikurs auf 171¾ Mk. zurückging. Im März stand dieser, immer nach vielfachen Schwankungen, auf 168, im April auf 165½ Mk., mit welchem Preise hier die Mailieferung einsetzte. Dabei hatte sich durch die Ansammlung der großen Warenmengen und durch das schwierige Geschäft in greifbarem Material ein Report von Mai auf Julisicht von 4—5 Mk. herausgebildet, der im Laufe des Mai vorübergehend noch weiter stieg. Von den Maiandienungen ging ein Teil an die Mühlen und manche besonders guten Ladungen wurden auch von Exporteuren übernommen. In der Hauptsache ging aber der Roggen auf Reportlager und so befanden sich am 1. Juni noch 15 953 t am hiesigen Platze. War es bis dahin besonders die schlesische Ware gewesen, die bei durchschnittlich nicht unerheblichem Angebot verhältnismäßig die besten Qualitäten geliefert hatte, und daher während des Winters und fortlaufend im Frühjahr zu ansehnlichen Einladungen an der Oder von den Exporteuren benutzt worden war, so machte sich nun auch für den im Frühjahr aus den Mieten frisch gedroschenen Roggen von der Warthe und Netze hier mehr Begehr geltend. Ein großer Teil des Warthe- und Netzeroggens war während der Saison von der östlichen Exportmüllerei aufgenommen worden und in den besseren Sorten nach der Küste gegangen, so daß auch dort bei gleichzeitiger Versorgung des östlichen Inlandsbedarfs die Erntevorräte sich bereits stark gelichtet hatten. Im Juni wurde die Zufuhr unseres Platzes

knapp und der hiesige Bestand mußte mit größeren Posten aushelfen, so daß Berlins Vorrat sich am 1. Juli nur noch auf 9135 t belief. Der Bedarf war bei unsern Mühlen ziemlich beträchtlich, denn es hatte sich im ersten Semester bereits frühzeitig ein ansehnlicher Exportbedarf von Mehl nach Südeuropa, besonders auch nach dem Balkan, und nach unseren gewöhnlichen Absatzgebieten eingestellt, an welchen die Berliner Müllerei mit größeren Mengen beteiligt war. Auch hatte schon früh im Jahre ein kräftiger Abzug deutschen Roggens von Posen, Schlesien und Preußen über die russisch-polnische Grenze eingesetzt. Dort hatten die Bestrebungen wegen Einführung eines russischen Importzolles allmählich greifbare Gestalt gewonnen, und die polnischen Mühlen und Händler sahen sich dadurch veranlaßt, ihre ohnehin schon ansehnlichen Bezüge deutschen Roggens noch zu verstärken und sich durch Schaffung von Vorräten gegen plötzliche Ueberraschungen zu sichern. Dieses Moment spielte während des ganzen weiteren Jahresverlaufes für unser Geschäft eine wichtige Rolle. Allmählich war der inländische Roggen knapp geworden. Die Ernte vom Jahre 1912/13 war zwar quantitativ außerordentlich umfangreich gewesen, aber die Qualitäten waren seinerzeit durch die Witterung zum Teil derart verdorben worden, daß nicht unerhebliche Mengen der vorletzten Ernte in den Futtertrog wanderten. Daher wurde den Mühlen in der Provinz schon im Juni das Material vielfach außerordentlich knapp, und im Juli war es bereits eine ansehnliche Zahl von Mühlen, die aus Mangel an Rohmaterial ihren Betrieb einstellen mußten. Der Bedarf wandte sich daher auch dem hiesigen Lager nunmehr weiter kräftig zu, indem die Berliner und benachbarten Mühlen daraus vieles entnahmen, während gleichzeitig hiesige Ware auch über Hamburg und Stettin zum Export nach Schweden und an die Müllerei der genannten Häfen ging.

Zuerst legte man auf die Knappheit wenig Gewicht, da im Juli jeder Tag die neue Zufuhr bringen sollte. Allein die Ernte hatte schon nicht sonderlich früh eingesetzt, da kühles und feuchtes Wetter die Reife etwas verzögert hatte, und demnächst hinderte die unbeständige Witterung auch ein zeitiges Dreschen der im Juli eingefahrenen Ware. Ein großer Teil der deutschen Roggenernte fand erst im August statt und kam somit in jene Periode der ebenso nassen wie warmen Witterung, wodurch auch bei einem ansehnlichen Teile des Roggens die Qualitäten wieder empfindlichen Schaden nahmen. Die Juli-Andienungen hatten hier schon bei Beginn des Monats gute Aufnahme gefunden und hatten sich schnell verteilt, so daß bei der wachsenden Knappheit greifbarer Ware die Preise hierfür merklich stiegen. Für Juli war noch Decouvert geblieben, das die Interessenten durch neue Ware zu erledigen gehofft hatten. Da sie sich hierin getäuscht sahen, so mußten sie ent- Juli-Dezember.

sprechend dem hohen Werte der alten Ware Rückkaufspreise bis zu 179½ Mk. anlegen. Gleichzeitig hatten auch die Herbstpreise sich bis zum Beginn der vierten Juliwoche wesentlich erhöht, teils infolge der Witterung und der Besorgnisse für die Ernte, teils im Anschluß an die neuen politischen Beunruhigungen. Die Roggenpreise notierten für Lieferung

	Juli	September	Oktober	Dezember
am 1. Juli	166	169	170	171 M.
„ 21. „	177	173	173¾	174¼ „

Gleichzeitig war die Loconotiz bis 23. Juli auf 174 bis 176 Mk. gestiegen und es wurde auch noch über diese Notiz für greifbare Ware bezahlt. Während der Julipreis sich bis zum Schlusse des Monats hoch hielt und mit 179 Mk. endete, war für Herbst im letzten Teile des Juli ein Rückschlag infolge der schön gewordenen Witterung und des Nachlassens der politischen Spannung eingetreten. Die Erstlinge der neuen Ernte kamen in kleinen Partien Ende Juli an den Markt, wo sie zwischen 166 und 169 Mk. erzielten, also ungefähr den Herbstpreis. Die Vorräte Berlins hatten sich bis zum 1. Aug. auf 1961 t vermindert, die meist den Mühlen gehörten, so daß eigentliche disponible Ware nur noch vereinzelt zur Hand war. Das schöne Wetter beim Schlusse des Juli hielt auch im August noch einige Zeit an, so daß ein nicht unerheblicher Teil der Roggenernte unter günstigen Bedingungen gesichert wurde. Ein anderer kam, wie schon erwähnt, mit in den ungünstigen Witterungsteil des August, so daß die diesjährigen Qualitäten verschiedenartig wurden, zumal auch in den einzelnen Distrikten unserer Produktionsgebiete die Witterung nicht gleichmäßig und teilweise schon früher als bei uns regnerisch war. Die Naturalgewichte des neuen Roggens erwiesen sich zum Teil als hoch und man erhoffte davon eine schnelle Entwicklung des Exportes. Zunächst ging diese Hoffnung aber nicht in erwartetem Umfange in Erfüllung, weil im Auslande Rußland als Verkäufer aufgetreten war und weil bei uns durch das Zusammentreffen der Ernten aller Getreidearten der Landwirt zunächst wenig Zeit zum Dreschen hatte. Dabei war die Preisentwicklung von der letzten Juliwoche an durchschnittlich in den nächsten Monaten abwärts gerichtet; erst im November kam sie zum Halt, um dann das erlangte neue Preisniveau bis zum Jahresschlusse innezuhalten, wobei eine schließliche Aufbesserung von keiner besonderen Bedeutung war. Es war aber nicht immer die an die Märkte kommende Ware, welche während der neuen Saison fortlaufend auf die Preise drückte, sondern vielmehr das allgemeine Bewußtsein einer sehr großen, die vorjährige noch übersteigenden Ernte in unserem Lande. Sobald unsere

Landwirte während und nach der Ernte etwas Luft bei den Arbeiten bekamen, gingen sie kräftig daran, ihren Roggen zu dreschen und verkaufsfertig zu machen. Es waren sicherlich sehr große Mengen, die im Laufe der letzten Jahresmonate in den Konsum und zum Versand gelangten. Aber durch die vollständige Erschöpfung der Vorräte aus alter Ernte bei den Mühlen und an den Stapelplätzen war überall ein so erheblicher Bedarf vorhanden, daß die neuen Zufuhren schnell im ganzen Lande aufgesogen wurden, so daß man den Eindruck von sonderlich großen Ablieferungen kaum zu irgendeiner Zeit hatte. Hierzu trug auch der Umstand bei, daß man im ganzen Lande ungefähr die gleichen Preise zahlte. Immerhin kamen nach Berlin per Bahn im August und September ziemlich ansehnliche Mengen, so daß auch für die Septemberandienung hinreichend Ware zur Verfügung stand, die in der Hauptsache von einer Mühle aufgenommen wurde. Die am 1. Aug. von verkäuflicher Ware fast geräumt gewesenen Berliner Bestände, die damals nur noch 1961 t enthielten, waren am 1. Sept. auf 6871 t und am 1. Okt. auf 15 817 t angewachsen. Die Preise waren für Lieferung

	Sept.	Okt.	Dez.	Mai	
am 1. August	$168^1/_2$	169	$169^1/_2$	172	M.
„ 1. September . . .	$163^3/_4$	$165^3/_4$	$167^1/_2$	$171^1/_2$	„
„ 1. Oktober	—	$158^3/_4$	$163^1/_2$	$167^3/_4$	„

Neue Ernte. Die Verhältnisse im Roggengeschäft unseres Landes waren während der ersten Zeit nach der Ernte sehr unregelmäßig, Schlesien hatte eine quantitativ enorme Ernte gewonnen, aber die Witterung hatte dort einem Teil der Ernte so übel mitgespielt, und die lange sich hinziehende Nässe die Brauchbarkeit der Ware so beeinträchtigt und die Zufuhren so stark verzögert, daß diese Provinz trotz ihrer reichen Ueberschüsse gezwungen war, noch im Oktober von anderen Gegenden unseres Landes zu beziehen. Das Königreich Sachsen bekundete um jene Zeit auch kräftigen Zufuhrbedarf, und von Posen kam verhältnismäßig wenig Angebot heraus. Letzteres erklärte sich allerdings zum Teil durch die eigene große Exportmüllerei dieser Provinz, die jetzt weit mehr als früher die eigene Produktion verarbeitet und in ziemlichem Umfange an unserem Mehlexportgeschäfte beteiligt ist.

Ausfuhr. Die Ausfuhr von Roggenmehl war sehr stark, denn nach dem Balkan ging fortgesetzt Material. Viel größer aber war der Abfluß nach dem Norden, in erster Reihe nach Finnland, das wohl auch im Hinblick auf die Möglichkeit einer Zollsperre über laufenden Bedarf deutsches Mehl importierte. Ebenso war aber auch der Bedarf Norwegens größer als sonst, und auch

nach Frankreich hatten wir beträchtlichen Roggenmehlabzug neben der sehr ansehnlichen Roggenausfuhr dahin. Fortdauernd am stärksten blieb der Roggenabfluß nach den russischen Grenzprovinzen, die, je näher zum Jahresschluß, um so mehr von unserem Roggen bezogen. Denn die neuen Gesetzentwürfe waren vom Ministerrate der Duma zugegangen. Die Zollvorschläge für Rußland und Finnland waren hierin getrennt und verschieden, so daß eine Einführung des Zolles für Rußland selbst für den Fall in Sicht kam, daß für Finnland, infolge der Handelsvertragsverpflichtungen, zunächst die Eingangszölle nicht durchgesetzt werden konnten.

Mit dem Beginn der Feldarbeiten im Oktober und der gleichzeitigen Kartoffel- und Rübenernte, die diesmal größere Ansprüche als sonst an die Arbeitskräfte stellten, ließen die Roggenablieferungen der Landwirte wieder nach, und das in Berlin am 1. Okt. auf 15 817 t angewachsene Lager war bis zum 1. Nov. wieder auf 8727 t zurückgegangen. Auch am 1. Dez. hatte es sich bei einem Bestande von 8202 t wenig verändert, und gegen Jahresschluß zeigte es mit 10 213 t auch keinen besonderen Umfang, zumal ein ansehnlicher Teil davon einer hiesigen Mühle gehörte, die die Dezemberandienungen aufgenommen hatte. Die schon im Oktober fühlbar gewordene Knappheit der Zufuhren schwand auch während des Restes des Jahres nicht ganz und trug zur Stütze des ermäßigten Preisniveaus bei. Im allgemeinen war in den letzten Monaten das Berliner Lieferungsgeschäft ziemlich ruhig geworden. Wenn auch Mühlen sich hier gegen ihre Mehlverschlüsse deckten, und die Exporteure ebenso wie die Einfuhrfirmen auf Grund von russischen Anschaffungen sich beteiligten, so bot doch das ermäßigte Preisniveau für die inländischen Interessenten weniger Anreiz, diesen Preis für ihre Ware sich noch durch Lieferungsabgaben zu sichern, und auch die Landwirte hatten nach den Preisrückgängen des letzten Quartals sichtlich wenig Eile, ihren Besitz fortzugeben. Sie nutzten ihre Arbeitskräfte bei der milden Temperatur bis zum Jahresschlusse zu den Feldarbeiten aus und verschoben vielfach den Ausdrusch auf eine spätere Zeit des Winters. Man nimmt daher auch an, daß die Vorräte in erster Hand durchschnittlich beim Jahresschluß noch recht groß gewesen sind. Die Notierungen waren für Lieferung

	Dezember	Mai	Juli
am 1. November	157¼	162¾	—
„ 1. Dezember	157¼	163¾	165½ M.
„ 31. „	157½	160¾	162½ „

Preise. Die höchsten und niedrigsten Preise im Berliner Lieferungshandel waren im Jahre 1913 für Roggen in Mark pro Tonne:

Tab. 10. Berliner Lieferungspreise für Roggen (in Mk. pro t).

Monat	Mailieferung	Julilieferung	September-lieferung	Oktober-lieferung	Dezember-lieferung
Jan. . .	173.25-178.—	174.25-178.25	—	—	—
Febr . .	171.75-176.50	173.—-177.25	—	—	—
März . .	168.—-173.25	170.25-175.—	167.25-170.25	—	—
April . .	165.50-170.50	169.75-174.50	167.25-172.—	—	—
Mai . .	165.—-169.75	170.—-174.—	168.—-171.25	—	169.50-171.75
Juni . .	—	166.50-170.50	166.25-169.75	167.—-170.25	166.75-171.50
Juli . .	—	165.75-179.50	168.—-173.—	168.75-173.75	169.—-174.25
Aug. . .	169.75-172.50	—	163.25-169.—	165.50-169.50	166.50-169.75
Sept. . .	166.50-172.50	—	159.—-166.—	158.50-167.50	163.—-168.50
Okt. . .	162.—-168.25	—	—	158.—-160.—	157.75-164.50
Nov. . .	160.—-165.25	—	—	—	153.50-159.—
Dez. . .	160.25-164.50	162.—-165.50	—	—	154.50-160.50

Die Einfuhr- und Ausfuhrbewegung Deutschlands während der zwölfmonatigen, vom 1. Aug. bis 31. Juli reichenden Saison betrug in Roggen und Roggenmehl (umgerechnet zu Roggen) nach den Zahlen des Gesamthandels in Doppelzentnern:

	1910/11	1911/12	1912/13
Einfuhr			
an Roggen	7 067 492	3 767 741	2 847 922
„ Roggenmehl	22 006	19 920	14 932
zusammen	7 089 498	3 787 661	2 862 854
Ausfuhr			
an Roggen	7 545 588	8 535 850	8 648 471
„ Roggenmehl	2 454 787	2 157 141	3 270 462
zusammen	10 000 375	10 692 991	11 918 933
Einfuhr gegen Ausfuhr	— 2 910 877	— 6 905 330	— 9 056 079

Die Einfuhr- und Ausfuhrbewegung Deutschlands während der fünf Monate seit Beginn der neuen Saison vom 1. Aug. bis 31. Dez. betrug an Roggen und Roggenmehl (umgerechnet zu Roggen) nach den Zahlen des Gesamthandels in Doppelzentnern:

	1911	1912	1913
Einfuhr			
an Roggen	1 710 638	1 186 316	1 984 102
„ Roggenmehl	7 741	6 000	6 345
zusammen	1 718 379	1 192 316	1 990 447
Ausfuhr			
an Roggen	4 823 138	4 338 540	5 061 287
„ Roggenmehl	1 084 733	1 432 594	1 538 644
zusammen	5 907 871	5 771 134	6 599 931
Einfuhr gegen Ausfuhr	— 4 189 492	— 4 578 818	— 4 609 484

Gerste.

a) Braugerste.

Braugerste.

Die diesjährige deutsche Gerstenernte war qualitativ besser und quantitativ größer als die Gerstenernte im Vorjahre. Während sie im Jahre 1912 überall unter Regen stark zu leiden hatte, so

daß man annehmen mußte, daß nur ganz geringe Mengen als Malzgerste verwendbar sein würden — diese Ansicht hat damals die bei einer verhältnismäßig großen Ernte enorm hohen Preise verursacht — war die diesjährige Gerstenernte im allgemeinen vom Wetter mehr begünstigt, und nur ein Teil von Schlesien und Posen hatten unter andauerndem Regen zu leiden. Dagegen konnten Ost- und Westpreußen, Brandenburg, Pommern ihre Gersten bei besserem Wetter bergen. Daher hat die 1913er Gerste im allgemeinen eine helle Farbe, weniger Eiweiß- und Wassergehalt als die Gerste von 1912 und eine große Keimfähigkeit; Auswuchs gehört zu den Seltenheiten. Während die Brauereien im Jahre 1912 Gersten mit 11—12 % Eiweißgehalt kauften, können sie im Jahre 1913 einen Eiweißgehalt von nur 9—11 % beanspruchen. Durch die Trockenheit und Armut der Gersten an Eiweiß ist auch die Ausbeute von im Höchstfalle ca. 78 % im Jahre 1912 bis auf ca. 80 % in 1913 gestiegen. Die Gerstenpreise waren noch im Dezember 1912 sehr hoch. Man zahlte damals Preise bis zu 230 Mk. pro t. Als sich aber herausstellte, daß bei einigem Zurückschrauben der Ansprüche immer größere Quantitäten braufähiger Ware an den Markt kamen, bröckelten die Preise immer mehr ab. Um die Jahreswende 1912/13 kostete Gerste nur noch ca. 200 Mk. pro t, um im Verlaufe von Januar-Mai 1913 bis auf 175 Mk. pro t herunterzugehen. Der Preis ist also im Verlaufe der Kampagne um ca. 50 Mk. pro t gewichen, eine Tatsache, die wohl vordem sehr selten zu beobachten war, die aber dem regulären Geschäfte kolossalen Schaden zufügte. Es ist sicher, daß sogar große Posten braufähiger Ware am Ende der Malzkampagne zu Futterzwecken verkauft werden mußten; einige Brauereien legten sich zu dem niedrigen Preise alte Gersten für die neue Malzkampagne hin. — Die neue Ernte 1913 brachte in der Mark gute Qualitäten und Erträge; man nahm daher an, daß das niedrige Preisniveau des Endes der vorhergehenden Kampagne in die neue übernommen werden würde. Die Landwirte hatten aber noch die hohen Preise, die sie in der Vorkampagne erhalten hatten, im Gedächtnis und wollten nicht zu den ihnen gebotenen Preisen verkaufen. Es wurden zuerst wenige Posten feine Gersten nach Thüringen und dem Rhein gehandelt; Berliner Brauereien und auch Sachsen hielten sich zurück, und erst Ende August und Anfang September entwickelten sich in märkischer Ware größere Abschlüsse zu Preisen von 185/195 Mk. pro t; zu diesen Preisen wurde von den Brauereien ein ziemlicher Teil ihres Bedarfes gedeckt. Die oben angeführten Preise hielten sich mit kleinen Schwankungen bis zum Ende des Jahres. Wenn auch das Angebot in Braugersten gleichmäßig groß blieb, denn die Erdruschresultate waren größer als man annahm, so blieb wirklich feine Gerste nach wie vor begehrt; es machte sich immer mehr der Ausfall von Schlesien und Posen geltend. Im Osten, besonders in der Provinz Schlesien,

hatte die Gerste auch zum Teil ein gutes und ausgebildetes Korn, aber die gerade in der Erntezeit einsetzenden starken und anhaltenden Regengüsse bei warmer Temperatur ruinierten sehr viel Material, so daß die Gerstenernte von 1913 außerordentlich große Mengen von Futterware durch den vielfach der Gerste anhaftenden Geruch brachte. Die Preise für die Braugerste des Ostens gingen für die geringere Ware bis auf 165 Mk. herab. — Das Geschäft in ausländischer Braugerste war sehr gering, da die in Betracht kommenden Länder Böhmen und Mähren verregnete bunte Gersten mit hohem Eiweißgehalt hatten und nicht mit den hiesigen guten Gersten konkurrieren konnten. Es wurde daher viel Gerste aus der Mark nach dem Rhein und nach Bayern im Laufe der Saison verkauft, um dort die fehlenden ausländischen Gersten zu ersetzen. Mährische Gersten kosteten bis 215 Mk.

Deutschlands Einfuhr von Malzgerste betrug nach den Zahlen des Gesamteigenhandels im alten Erntejahre und im bisher abgelaufenen Teile der neuen Saison in Doppelzentnern:

	1910/11	1911/12	1912/13
1. August bis 31. Juli . .	2 561 925	2 057 857	2 820 363
	1911	1912	1913
1. August bis 31. Dezember	1 194 662	2 093 086	1 349 304

In den drei letzten Kalenderjahren war die Einfuhr von Malzgerste in Doppelzentnern:

	1911	1912	1913
Gesamteinfuhr . . .	1 581 919	2 124 899	1 511 449
davon aus			
Oesterreich-Ungarn . .	833 459	1 559 208	1 283 335
Dänemark	282 526	226 195	173 103
Rußland	241 799	253 049	44 195
Rumänien	170 525	28 861	5 911

b) Futtergerste.

Inländische Futtergerste.

Das Geschäft in inländischer Futtergerste nahm zeitweise im Berichtsjahre einen ansehnlichen Umfang an. Einmal wurde der Verkehr erleichtert durch den bis zum Ende des Jahres in Kraft gebliebenen Notstandstarif, der es ermöglichte, besonders die Warenfülle aus den östlichen Provinzen um ca. 5 Mk. bis 8 Mk. pro Tonne billiger gegen den gewöhnlichen Tarif an den hiesigen Markt zu schaffen. Andererseits waren es die Wetterschäden in unserer Gerstenernte, welche dem Handel in Futterware ungeheure Quanten zur Verfügung stellten. Besonders in den Provinzen Posen und Westpreußen mußten ganz beträchtliche Mengen ihrer Beschaffenheit wegen dem Futterhandel zugeführt werden, weil sie zu Brauzwecken nicht verwendbar waren.

So hatte der hiesige Handel während der ganzen Kampagne in Qualitäten und den Preisen nach gute Auswahl. Beginnend zu Anfang der Kampagne mit ca. 160 Mk. pro Tonne frei Berlin, bewegten sich die Preise je nach Qualität bis zu 130 Mk. pro Tonne frei Berlin herunter, wobei scharfe Unterschiede gemacht wurden zwischen den Konditionen „trocken" oder „nicht trocken", während auf die Kondition „Geruch" weniger Wert gelegt wurde.

Ausländische, insbesondere russische und amerikanische Futtergerste.

Ebenso wie in allen andern Artikeln hat Rußland den europäischen Konsum hinsichtlich der Gerste sowohl in der alten wie auch in der neuen Kampagne des Jahres 1913 enttäuscht. Die aus der Ernte 1912 erwarteten großen Warenmengen blieben aus, so daß zu Beginn des Jahres 1913 russische Gerste einen relativ hohen Preisstand behaupten konnte. Allerdings wurde die Nachfrage dadurch stark reduziert, daß einmal Deutschland infolge seiner teilweise minderwertigen Getreidequalitäten seine Versorgung mit Futter wesentlich billiger anderweitig beschaffen konnte, und weil ferner durch den das ganze Jahr 1913 hindurch bestehenden ermäßigten Eisenbahntarif große Mengen Futtergerste aus dem Osten auf dem Bahnwege selbst solche Gegenden versorgten, die sonst zum Import von Russengerste auf dem Wasserwege gezwungen waren. Infolgedessen hielt sich der Gerstenimport andauernd in engsten Grenzen, und die gelegentlichen Preisschwankungen blieben beim Handel ohne sonderliche Beachtung. Als Ersatz für die russische Gerste wurde vielfach die billiger angebotene amerikanische Gerste herangezogen. Indessen waren die Erfahrungen, die man mit dieser Ware machte, recht unbefriedigend. Diese Gerste wurde ohne jede Kontrolle, lediglich auf ein privates Zertifikat, gehandelt, und die Folge davon war, daß sie meistenteils derartig viel Beimischung von Unkraut, Staub usw. aufwies, daß die Partien vielfach unverkäuflich waren. Dies war besonders der Fall, als mit dem Heranreifen der neuen Ernte in Rußland die Angebote auch in alter Ware reichlicher wurden und das Preisniveau sich schließlich wieder normaleren Bahnen zuwandte. Die Aussichten der Gerstenernte Rußlands wurden von Anfang an günstig beurteilt, und der Statistik nach soll das Erträgnis das der letzten Jahre weit hinter sich lassen. Indessen kann man heute hierüber ein Urteil noch nicht fällen, denn bisher bleiben die Verladungen ziemlich beträchtlich hinter den Erwartungen zurück. In einer Beziehung hat Rußland schon sehr enttäuscht, und zwar in qualitativer Hinsicht. Die Berichte hatten glänzend gelautet, die ersten Muster und sogar auch die allerersten Abladungen hatten bezüglich der Farbe und des Qualitätsgewichtes alle Erwartungen übertroffen. Um so größer war die Enttäuschung, als das Gros

der Abladungen eine ungesunde Ware, die in ihrer allgemeinen Beschaffenheit sogar hinter dem Durchschnitt zurückblieb, zeigte. Anscheinend haben sich die Russen der unbrauchbaren Ware des Vorjahres auf diese Weise zu entledigen gesucht. Zahlreiche Qualitätsstreitigkeiten mit den Abnehmern im Inlande waren die Folge, und wiederum war ein Rückgang des Konsums zu bemerken. Die Spekulation hatte sich mit dem Herauskommen größeren russischen Angebotes des Artikels bemächtigt. und von September an schlugen die Preise eine absteigende Richtung ein, veranlaßt in erster Reihe durch den Druck der nahen Ware, für die der Absatz im Inlande versagte. Ende Oktober brach eine Panik am Hamburger Gerstenmarkte aus, die Preise gingen in wenigen Tagen um fast 10 Mk. pro Tonne auf etwas über 90 Mk. zurück, allerdings um ebenso schnell auf Einsetzen großer Deckungen den Verlust wieder zurückzugewinnen. Rußland ist seitdem weniger im Markte gewesen, so daß die Preise allmählich eine Erholung aufzuweisen haben und zurzeit nur noch etwa 10 Mk. pro Tonne niedriger stehen als zu Beginn der Kampagne, während in der vorher erwähnten Baisseperiode ein Rückgang von 30 Mk. pro Tonne zu verzeichnen gewesen war. Der Konsum bleibt anhaltend schwach. Auf dem Weltmarkte drücken die niedrigen Maispreise, in Deutschland die große Inlandsernte und die geringe Bewertung der heimischen Gersten, auch hält die schlechte Qualität der importierten Ware die Kauflust zurück. — Amerika kommt bei seinen hohen Forderungen diesmal kaum in Frage, dagegen ist von der Donau manches in schwerer, wenn auch verregneter Ware nach Deutschland gehandelt worden.

Die Cifpreise waren für 58 bis 59 kg schwere südrussische Futtergerste:

Tab. 11. Preise für südrussische Futtergerste im Jahre 1913 (in M. pro t).

Abschlußtag	Abladung im	Preis	Abladung im	Preis
am 2. Januar . .	Januar	139.50	Jan.-April	139.25
„ 1. Februar . .	Februar	140.25	April-Juni	136.—
„ 1. März . . .	März	138.—	April	137.—
„ 1. April . . .	April	132.50	Aug.-Sept.	124.—
„ 2. Mai . . .	Mai	126.25	Aug.-Okt.	121.50
„ 2. Juni . . .	Juni	121.—	Aug.-Okt.	118.25
„ 2. Juli . . .	Juli	119.75	August	118.50
„ 1. August . .	August	119.50	Aug.-Okt.	119.25
„ 1. September .	September	112.—	Oktober	112.50
„ 1. Oktober . .	Oktober	113.50	Jan.-Juni	118.—
„ 1. November .	November	105.—	Dezember	107.—
„ 1. Dezember .	Dezember	112.50	Januar	113.50
„ 31. „ .	Januar	112.—	April-Juni	112.50

Die im Lokalverkehr bezahlten Futtergerstepreise waren zum Beginn eines jeden Monats in Mark:

Tab. 12. Berliner Locopreise für Futtergerste im Jahre 1913 (in M. pro t).

Anfang	inländische		russische und Donau	
	mittel u. geringe	gute	leichte	schwere
Januar	160—180		158—161	162—167
Februar	161—181		162—167	—
März	152—160	161—170	—	—
April	150—158	159—168	—	—
Mai	150—158	159—167	—	—
Juni	151—157	158—167	—	—
Juli	153—157	158—165	145—148	—
August	163—167	168—176	145—149	—
September	158—165	166—174	143—146	—
Oktober	146—156	157—166	137—141	142—148
November	142—150	151—164	124—130	131—140
Dezember	141 149	150—160	133—136	137—145
31. Dezember	138—146	147—156	133—136	137—145

Deutschlands Einfuhr von Futtergerste betrug in Doppelzentnern im Kalenderjahre:

	1911	1912	1913
	34 779 796	27 569 246	30 870 668
davon aus			
Rußland	32 773 851	21 443 128	27 613 232
Rumänien	1 176 014	1 144 598	828 815
Indien	191 119	2 771 542	79 526
Persien	146 186	607 570	76 382
Marokko	242 818	616 687	26
Mexiko	—	347 937	599
Ver. Staaten	9 498	96 286	1 879 609

Hafer.

Hafer. Erstes Quartal.

Das Hafergeschäft eröffnete das Jahr in keiner günstigen Situation. Die Ernte von 1912 hatte zu nicht unerheblichem Prozentsatz geringe, verregnete und vielfach mit Geruch behaftete Ware, für die der Verkauf außerordentlich schwierig wurde, ergeben. Dieses Material fand auch in den Provinzen schweren Absatz, und so wurde viel davon nach Berlin konsigniert und mußte hier zu Lager genommen werden. Das drückte auf den Preis des geringen Hafers, und daher paßte sich bald die Zufuhr mehr dem Bedarfe an. Wie immer im Januar griff der Konsum, der sich im Dezember im Hinblick auf die Jahresbilanz mit dem Notwendigsten beholfen hatte, zuerst kräftiger zu, doch hielt dies nur kurze Zeit an, und wir hatten bald das gleiche schleppende Bedarfsgeschäft wie im letzten Teil des Vorjahres. Die angebotene bessere Ware wurde zum großen Teil für den Export genommen, der vom Beginn des Jahres an kräftige Ansprüche stellte, aber auch weniger gutes Material fand bei den Exportfirmen in ansehnlichen Mengen Aufnahme. In Schlesien erfolgten fortgesetzt größere Einladungen von Durchschnittshafer, die im Vergleich zum hiesigen Maiwert sich nicht teuer kalkulierten und hier wiederholt Lieferungsabgaben veranlaßten. Gegenüber dem Druck, der von der Ware hier ausging, wirkten

die im ersten Quartal sich zeigenden Deckungen und Käufe Rußlands im Lieferungsgeschäft als Stütze. Dieses Land enttäuschte in seiner Exportfähigkeit; es kaufte hier, mehr noch in Westeuropa und am Rhein, frühere Kontrakte zurück, wo man solche meist mit Abschlüssen von La-Plata-Hafer vertauschte. Immerhin war die Tendenz für Mailieferung vom März ab sichtlich schwächer und der Preisgang bis zum Mai durchschnittlich nach unten gerichtet. Zwar fehlte es nicht an manchen stützenden Momenten, zu denen Verkäufe von La-Plata-Hafer nach dem Balkan und darauf hier erfolgende Deckungen gehörten, ebenso manche politischen Vorgänge. Die Schwierigkeit des Locogeschäfts verscheuchte hier aber jede Unternehmungslust. Die sehr große Ernte der Provinz Brandenburg vom Jahre 1912 ließ fortgesetzt der Kundschaft unserer Händler direkte Zufuhren aus der Nachbarschaft zugehen, so daß hierdurch eine Konkurrenz zwischen den Händlern und den direkt verkaufenden Produzenten der Mark entstand, die für den Wert des greifbaren Hafers naturgemäß nicht vorteilhaft sein konnte. Greifbarer Hafer war wesentlich billiger als derjenige für Lieferung, und allmählich erlitt auch Lieferungsware einen Preisdruck. Die Provinz ließ gegen ihr Material Ware verkaufen, ebenso wurde gegen hier eingelagerten Hafer Mailieferung abgegeben, und so bröckelten die Preise im Laufe des März um zirka 5 Mk. ab, nachdem sie schon vorher zirka 2 bis 3 Mk. eingebüßt hatten. Die Notierungen waren

	loco fein	loco mittel	Mai	Juli	Sept.
am 2. Januar . .	185—198	169—184	172,50	—	—
„ 1. Februar . .	182—200	167—181	173.—	174.75	—
„ 1. März . . .	180—198	163—179	170.—	172.—	—
„ 1. April . .	170—194	156—169	164.75	168.50	—
„ 1. Mai . . .	175—195	165—174	167.25	174.—	169.25

Dem sich hierin zum Ausdruck bringenden Rückgange der Ware, mit Ausnahme der knappen ganz feinen Qualitäten, waren somit die Lieferungspreise wieder nicht voll nachgekommen, weil die Leistungen Argentiniens an Hafer zunächst nicht den Erwartungen entsprachen. Denn zu dieser Zeit ging viel von dem argentinischen Material nach den Balkanländern und zeitweise machte sich an den La-Plata-Häfen Kontraktware knapp. Schon im zweiten Teil des März, mehr aber noch im April, wurden die Lieferungen unserer Landwirtschaft infolge der aufgenommenen Feldbestellung geringer, und das veranlaßte auch zeitweise eine Erholung des Marktes, zumal die Ausfuhr unausgesetzt ihre Ansprüche stellte.

Im Laufe des Mai machte aber die Rückwärtsbewegung neue Fortschritte. Das inländische Angebot war, sobald die Feldbestellung im März und April erledigt war, sofort wieder stärker herausgekommen und besonders stand Schlesien hierbei im Vordergrunde. Der Konsum nahm nur die Mittel- und feinen Sorten Zweites Quartal

zu niedrigeren Preisen auf, während das geringere Material außerordentlich schwer unterzubringen war. Neue Ausfuhrgeschäfte stockten, und wenn auch die Verladungen an den Häfen keine Unterbrechungen erfuhren, so handelte es sich hierbei doch in der Hauptsache um die Erledigung früherer Abschlüsse. Die Provinz hatte noch sehr viel Material, so daß dort die Tendenz auch schwach lag. Zur Abwicklung des Mai kam hier genügend Hafer in frischer Zufuhr und aus den Beständen heraus, so daß der Schluß des Mai um so schwächer verlief, als noch mehr Kontraktware zur Andienung fertig gemacht war, als gebraucht wurde. Der Mai - Ultimo brachte einen Preisstand von 158½ Mk. für Mailieferung und 165¼ Mk. für Juli und September. Im Laufe des Mai waren beträchtliche Verschiebungen insofern eingetreten, als Mai- wie Julilieferung zirka 9 Mk., September- aber nur 4 Mk. aufgegeben hatte, so daß der Deport vom Juli gegen September vollkommen geschwunden war. Zum Teil erklärte sich dies aus dem Druck, den die Fülle der inländischen Angebote für die vorderen Sichten übte gegenüber der Stütze, die das um jene Zeit trockene Wetter und die daraus zeitweise hergeleiteten Besorgnisse für die kommende Haferernte boten. Im Juni setzte sich die Schwäche für Julilieferung noch weiter fort, und es traten Reports gegen Herbst ein. Die in Schlesien geltenden Preise für Durchschnittshafer ließen Nutzen für Juli- und Herbstabgaben, woraus die zu den gewichenen Preisen auch nicht fehlenden Kaufaufträge schlank befriedigt wurden. Je näher der Juli heranrückte, je größer wurde der Report, und dieser verschaffte dann den Juliandienungen zur Lagerung Aufnahme.

Drittes Quartal. Bis dahin waren die Anschauungen über unsere kommende Haferernte nicht immer zuversichtlich gewesen. Aber je mehr man sich der Ernte näherte, um so besser entwickelten sich die Aussichten und bei Beginn des August war man von einer ungewöhnlich guten Ernte bereits voll überzeugt. Sieht man von einem Minderertrage in der Provinz Sachsen, Brandenburg und auch dem geringeren Ergebnis Mecklenburgs ab, so erwies sich die neue Ernte in unsern Bezugsgebieten noch wesentlich größer, als vorausgesetzt war. Sie übertraf in Deutschland nach der späteren endgültigen Ermittlung weit jeden früheren Rekord. Leider brachte die nasse, zeitweise von sehr warmer Temperatur begleitete Witterung des August eine starke Schädigung der Qualitäten. Ein Teil der Ernte war noch bei befriedigendem Wetter unter Dach gebracht worden, der größere Teil aber erlitt durch die Einflüsse der Nässe starke Einbuße in der Farbe und sonstigen Qualität, und besonders fühlbar machte sich die weit verbreitete Erscheinung des Auswuchses. Wir bekamen es hierdurch in der neuen Saison mit einer außerordentlichen Verschiedenheit der Qualitäten zu tun. Zunächst natürlich suchten

die Landwirte den minderwertigen Hafer zu verkaufen, und da die Vorverkäufe meist mit der Bedingung gut und gesund erfolgt waren, so erledigte sich kaum ein Geschäft ohne Differenzen, und es waren zum Teil sehr hohe Vergütungen, die für die Ablieferungen bezahlt werden mußten. Die Qualitätsnot beherrschte auch weiter das Geschäft der neuen Saison und brachte dem Verkehr ungewöhnliche Schwierigkeiten.

Allmählich kam aber auch das bessere Material aus der neuen Ernte zum Angebot. Hatte schon das Erntejahr 1912/13, also die Zeit vom 1. August 1912 bis 31. Juli 1913, eine Ausfuhr von 7 Mill. dz gebracht, womit der Export früherer Jahre (von 1911/12 und von 1910/11 je zirka 4,4 Mill. t) gewaltig übertroffen war, so gewann das Exportgeschäft, nachdem es in der ersten Zeit nach der Ernte mangels entsprechender Qualitäten zusammengeschrumpft war, auch im neuen Erntejahre bald wieder eine ganz bedeutende Ausdehnung, und die für die ersten fünf Monate der neuen Saison, vom 1. Aug. bis 31. Dez., verzeichnete Gesamtausfuhr an Hafer betrug 2,8 Mill. Doppelzentner gegen 2,3 bzw. 1,8 Mill. in der gleichen Zeit von 1912 und 1911. In erster Linie ging, wie im Vorjahre, der Export nach Großbritannien und Frankreich. Der Grund für die starke Ausfuhr lag hauptsächlich in dem geringen Export Rußlands, das in dem Erntejahr 1912/13 nur 750 000 t Hafer exportiert hatte gegen 905 000 bzw. 1 560 000 und 1 201 000 in den vorhergegangenen drei Jahren, damit also die gleichzeitige deutsche Ausfuhr von 701 000 t diesmal nur wenig übertraf. In den ersten fünf Monaten der neuen Saison, August bis Dezember 1913, sind von Rußland wieder nur 308 000 t ausgeführt worden gegen 460 000, 511 300 bzw. 708 000 gleichzeitig 1912, 1911 und 1910.

Die neue Saison hatte hier für frischen Hafer zu ungefähr denselben Preisen eingesetzt, mit denen der alte bezahlt wurde. Infolge der neuen schlechten Qualitäten, die zuerst herauskamen, mehrte sich dann die Nachfrage nach altem Material und das hiesige Lager davon räumte sich schnell. Während am 1. Aug. noch 10 600 t hier lagerten, wurden am 1. Sept. nur noch 5683 t gezählt, teils disponierte, teils schlechte Ware, die erst demnächst aufgenommen wurde. Besonders fühlbar machte sich der Umstand, daß Schlesiens Haferernte unter der Ungunst der Wetterverhältnisse am meisten gelitten hatte, da diese Provinz mit die Hauptzufuhr Berlins zu stellen pflegt. Längere Zeit hindurch kam von Schlesien fast nur geringwertiges Material; von den schlesischen Haferladungen mußte vieles zur Bearbeitung erst zu Lager genommen werden, und im Lieferungshandel wurden frühere September-Abgaben die gegen Einkäufe schlesischer Durchschnittsware gemacht waren, zurückgedeckt. Dadurch erfolgten wiederholt Befestigungen, die aber nie lange anhielten. Denn die Ueberzeugung, daß neben den

zunächst allein den Markt beherrschenden unkontraktlichen geringen Qualitäten die erste Hand auch gutes Material besaß, ferner daß Rußland zeitweise im Herbst williger wurde und vorübergehend auch Donauhafer als neue Konkurrenz auftrat, lähmte immer wieder die Unternehmungslust, und die vom Inlande herauskommenden Abgaben im Zeitgeschäft drückten auf die Preise.

Viertes Quartal. Im letzten Quartal gingen die Preise langsam weiter zurück, wenn auch manche Erholungen erfolgten und besonders das durch die Feldarbeiten zeitweise bewirkte Nachlassen der Zufuhren stützte. Auch in Schlesien zeigte sich allmählich besserer Hafer; die dortige sehr reichlich angebotene Durchschnittsware hatte Preise, die zu der hiesigen Mai-Notierung nicht unerheblichen Nutzen boten. Und wenn es auch dahingestellt bleiben mag, ob jene Durchschnittsware hier lieferbar war, so veranlaßte sie doch Mai-Abgaben zur Preissicherung und trug mit dazu bei, daß die Schlußpreise des Jahres auch ungefähr die niedrigsten des Jahres waren. — Die Berliner Platzvorräte an Hafer waren zu keiner Zeit sonderlich umfangreich gewesen. Sie betrugen:

am 1. Januar . .	6 560 t	am 1. August . .	10 600 t
„ 1. Februar . .	5 795 t	„ 1. September .	5 683 t
„ 1. März . . .	6 034 t	„ 1. Oktober . .	10 244 t
„ 1. April . . .	10 954 t	„ 1. November .	7 566 t
„ 1. Mai . . .	8 692 t	„ 1. Dezember .	8 771 t
„ 1. Juni . . .	10 337 t	„ 31. Dezember .	9 511 t
„ 1. Juli . . .	11 520 t		

Die höchsten und niedrigsten Preise waren im Berliner Lieferungsgeschäft in Mark pro 1000 kg:

Tab. 13. Berliner Lieferungspreise für Hafer im Jahre 1913 (in M. pro t).

Monat	Mailieferung	Julilieferung	Septemberlieferung	Oktoberlieferung	Dezemberlieferung
Jan. . .	170.75-175.—	173.75-176.75	173.—	—	—
Febr. . .	170.—-173.50	171.75-175.—	—	—	—
März . .	163.25-170.25	165.50-172.25	—	—	—
April . .	164.25-170.75	168.25-176.50	166.—-169.—	—	—
Mai . .	158.50-168.75	165.25-174.25	164.75-169.50	—	—
Juni . .	—	160.50-165.25	162.50-169.—	164.50-169.25	167.50-170.—
Juli . .	171.25-173.25	160.25-166.50	165.25-169.—	166.—-169.75	167.25-171,50
Aug. . .	168.25-171.75	—	162.75-166.50	165.—-167.—	165.25-168.50
Sept. . .	164.50-169.25	—	158.—-165.—	158.75-164.50	161.75-166.75
Okt. . .	160.75-166.25	—	—	155.50-158.50	157.25-162.50
Nov. . .	159.—-163.25	—	—	—	153.25-158.—
Dez. . .	156.75-160.50	—	—	—	150.25-153.75

Die Loconotizen des Frühmarkts, die die Verkaufspreise der Händler darstellen, und die Loconotierungen an der Mittagsbörse, die die Einkaufspreise repräsentieren, waren in Mark pro 1000 kg:

Tab. 14. Locopreise am Frühmarkt und an der Produktenbörse in Berlin für Hafer im Jahre 1913 (in M. pro t).

	am Frühmarkt		an der Mittagsbörse	
	feiner	mittlerer	feiner	mittlerer
am 2. Januar	188—204	171—187	185-198	169-184
„ 1. Februar	186 204	170—185	182—200	167—181
„ 1. März	183—202	166—182	180—198	163—179
„ 1. April	174—197	163—173	170—194	156—169
„ 2. Mai	180—198	169—179	175—195	165—174
„ 2. Juni	176—195	165—175	171—191	161—170
„ 1. Juli	173—185	162—172	167—183	158—166
„ 1. August	177—191	166—176	172—187	163—171
„ 1. September	176—190	168—175	172—185	164—171
„ 1. Oktober	172—187	162—171	169—182	158—168
„ 1. November	174—189	169—173	171—179	155—170
„ 1. Dezember	170—186	156—169	168—176	152—167

Ein Bild von den in der Saison 1911/12 zur Verfügung gewesenen Hafermengen zeigt sich an folgender Aufstellung. Es hatte in den vom 1. Aug. bis 31. Juli laufenden Erntejahren betragen:

	1910/11	1911/12	1912/13	
die Haferernte	7 900 376	7 704 101	8 520 183	t
die Einfuhr	808 738	644 317	840 409	t
zusammen	8 709 114	8 348 418	9 360 592	t
ab Ausfuhr	439 236	441 998	701 046	t
Demnach stand zur Verfügung	8 269 878	7 906 420	8 659 546	t

Somit war trotz der starken Ausfuhr in der Saison 1912/13 im Vergleich zu den beiden letzten Jahren ein ungewöhnlich großes Quantum im Lande geblieben, bei dessen Bewertung man jedoch auch die zu großem Teil schlechten Qualitäten in Betracht ziehen muß.

Die Situation für das neue Erntejahr 1913/14 stellte sich nach den fünf Monaten vom 1. Aug. bis 31. Dez. wie folgt dar:

	1911	1912	1913	
die Haferernte	7 704 101	8 520 183	9 713 965	t
die Einfuhr	262 695	422 665	158 038	t
zusammen	7 966 796	8 942 848	9 872 003	t
ab Ausfuhr	183 633	236 905	282 802	t
blieben im Lande	7 783 163	8 705 943	9 589 201	t

Mais.

Mais. Ernten. Ausfuhren.

Das Hauptproduktionsland für Mais ist Nordamerika. Es erzeugt mit zirka 70 Mill. t und darüber ganz erheblich mehr als alle anderen Länder zusammengenommen, ohne indessen mehr als einen verhältnismäßig winzigen Bruchteil hiervon dem Weltmarkte zur Verfügung zu stellen. Immerhin ist im Jahre 1913 der Ausfall der nordamerikanischen Ernte ein Hauptfaktor für die Preisbildung auf dem Maismarkte gewesen. — Die Ernten des Jahres 1912 und des Jahres 1913 stehen in

einem schroffen Gegensatz zueinander. 1912 hatte einen Rekordertrag erbracht, und dementsprechend setzte mit dem Beginn des Jahres 1913 — die ersten Zufuhren von amerikanischem Mixed-Mais pflegen um die Weihnachtszeit in Deutschland einzutreffen — ein lebhaftes Geschäft auf einem relativ niedrigen Preisniveau ein, das nur teilweise durch die damals recht hohen Ozeanfrachten behindert wurde. Das reichliche Angebot von Nordamerika kam dem europäischen Konsum um so gelegener, als infolge des Balkankrieges die Zufuhren von rumänischen, serbischen und bulgarischen Provenienzen teilweise durch Ausfuhrverbote, teils durch vermehrten Eigenverbrauch und durch den Mangel an Kommunikationsmitteln schon seit längerer Zeit ins Stocken gekommen waren. Besonders betroffen wurde hierdurch Böhmen, das sich sonst regelmäßig auf dem Bahnwege versorgt, und dementsprechend entwickelte sich bald ein großes Geschäft elbwärts nach diesem Lande, besonders in amerikanischem Mais, daneben aber auch in russischen Abladungen, von denen sich besonders der Novorossiskmais durch seine gute Beschaffenheit auszeichnete. La-Plata-Mais kommt für Oesterreich-Ungarn auf dem Flußwege nicht in Betracht, da der Zoll dafür 4 Kr. pro 100 kg beträgt statt 2,80 Kr. für den Mais der Vertragsländer. Nur beim Import von argentinischem Mais, via Triest-Fiume, wird auch für diesen der niedrige Zollsatz in Anrechnung gebracht, um den Verkehr der österreichisch-ungarischen Häfen zu unterstützen. Die argentinische Maisernte war nach einem überaus günstigen Erträgnis 1911/12 vielfach unterschätzt worden. Die Witterungsverhältnisse bei der Einheimsung waren wenig befriedigend gewesen, so daß die Abgeber zurückhielten und man an keine sonderlich großen Exportleistungen dieses Landes glaubte. Es mag aber wohl bei der Zurückhaltung mehr der Umstand mitgesprochen haben, daß die Konkurrenz der Donauländer fehlte und somit die La-Plata-Häuser keinen Grund sahen, die Preise durch vorzeitiges Angebot zu drücken. So kam es, daß längere Zeit hindurch La-Plata-Mais, wie Rundmais überhaupt, ein höheres Preisniveau hatte als das nordamerikanische Produkt.

Maishausse in Amerika.

Allmählich begann sich indessen hierin eine Verschiebung vorzubereiten. Die Aussichten der im Felde stehenden Maisernte Nordamerikas begannen sich zu verschlechtern. Das trockene, heiße Wetter, das für die Weizenernte so vorzüglich war, fügte der Maispflanze Schaden zu, und aus Mangel an Feuchtigkeit gingen große Strecken der mit Mais bepflanzten Felder zugrunde. Infolge dieser Schädigung begann an den Börsen der Union eine gewaltige Maishausse; die Spekulation bemächtigte sich des Artikels und in Kürze stand der Terminmais mit zirka 70 Cents per Bushel etwa 50 % höher als zu Beginn des Jahres. Da nun die Verwendung des Mais im Lande

lohnender war als ein Export, ging das Bestreben der Exporteure dahin, ihre früher mit Europa getätigten Kontrakte zurückzuhandeln, so daß mit dem Monat August die Ausfuhr vollständig ins Stocken geriet. Auch den europäischen Händlern waren diese Rückkäufe nicht unwillkommen, da sie inzwischen an den stärker herauskommenden Donauabladungen, besonders dem Galfox-Mais, einen Ersatz für die Rückverkäufe nach Amerika fanden. Inzwischen hatte Argentinien in seinen Abladungen keine Pause eintreten lassen; es waren aber unter dem Eindrucke der amerikanischen Steigerung derartig viele spekulative Käufe darin getätigt worden, daß trotz des großen Angebotes höhere Preise hatten durchgesetzt werden können. Es zeigte sich aber, daß ebenso wie man die Leistungsfähigkeit Argentiniens unterschätzt hatte, die Aufnahmefähigkeit Europas zu hoch taxiert war. Die großen Inlandsernten und die vielfach geringe Qualität des Getreides in Deutschland schränkten den Maiskonsum um so mehr ein, als die Preise dafür relativ hoch waren, und so sah sich denn die Spekulation genötigt, die Ladungen statt mit Gewinn mit großem Verlust abzustoßen, sobald sie an der Küste eingetroffen waren oder sich ihr näherten.

Daher bewegte sich das Preisniveau für Mais entgegen den Erwartungen in den letzten Monaten stark abwärts und erreichte einen seit längerer Zeit unbekannten Tiefstand. Auch zeigte es sich, daß man den Einfluß des nordamerikanischen Maisdefizits doch wohl etwas zu hoch veranschlagt hatte. Der Maiskonsum in den Vereinigten Staaten ist nämlich außerordentlich dehnbar, je nach dem Preisniveau des Artikels. Mit der Steigerung der Kurse hatte sich die Schweinemast stark verringert bzw. andere Futtermittel waren an die Stelle des Mais getreten, so daß die Bestände der alten Kampagne in Amerika größer sind, als man geglaubt hatte. Auch an die dortige neue Ernte werden weit geringere Ansprüche gestellt werden, so daß es nicht ausgeschlossen erscheint, daß wir später doch noch mit einem wenn auch beschränkten Exportangebot der Vereinigten Staaten zu rechnen haben werden. — Die neue Ernte am La Plata ist bisher vom Wetter sehr begünstigt worden, und da auch die Anbaufläche eine Zunahme erfahren hat, bewegen sich die Schätzungen des Ertrages mit zirka 9 Mill. t auf einem bisher unerreicht hohen Niveau. Im Anschluß daran zeigte sich im letzten Teil des Jahres ein sehr dringliches Angebot von Mais neuer Ernte zur Verladung vom Mai ab, das zu großen Abschlüssen mit den hiesigen Händlern führte. Im Anschluß daran trat auch eine bedeutende Reduktion der Forderungen für Ware aus alter Ernte ein, zumal diese mit den schließlich stärker angebotenen und gut ausfallenden Donauabladungen zu konkurrieren hatte. **Preisrückgang.**

Die am Berliner Markt von den Konsumenten bezahlten Locopreise waren in Mark pro Tonne:

Tab. 15. **Berliner Locopreise für Mais (in M. pro t).**

Anfang	amerik. Mixed		runder	
	1912	1913	1912	1913
Januar	181—185	—	178—182	147—150
Februar	185—188	160—163	184—188	153—156
März	181—184	148—151	180—184	153—157
April	179—183	144—148	180—186	152—156
Mai	190—193	152—154	190—193	156—158
Juni	185—188	152—155	181—186	153—160
Juli	178—183	155—160	158—162	158—160
August	—	—	150—154	146—152
September	—	166—170	149—156	148—152
Oktober	—	168—171	149—153	147—150
November	—	165—169	154—158	144—148
Dezember	—	166—169	149—152	147—150
31. Dezember	—	166—169	147—150	148—151

Der hiesige Lieferungshandel für Mais gewann auch im verflossenen Jahre wenig Bedeutung. Die Notierungen, die zum Teil nur nominell waren, stellten sich per 1000 kg in Mark:

Tab. 16. **Berliner Lieferungspreise für Mais (in M. pro t).**

	Mailieferung	Juli	September	Oktober	Dezember
Jan.	143.—-148.—	146.—-148.—	—	—	—
Febr.	145.—-147.—	145.—-147.—	—	—	—
März	142.—-145.—	—	—	—	—
April	142.—-148.—	—	—	—	—
Mai	147.—-150.—	145.50-147.—	145.50-147.—	—	—
Juni	—	142.50-146.—	143.50-145.50	—	—
Juli	—	142.—-144.—	143.50-145.50	144.—-145.50	145.—-146.—
Aug.	—	—	142.75-144.50	144.—-146.—	145.—-148.—
Sept.	—	—	145.—-149.—	146.—-151.—	148.—-154.—
Okt.	—	—	—	141.—-143.—	140.—-146.—
Nov.	144.—-147.50	—	—	—	140.—-145.50
Dez.	144.—-147.50	—	—	—	143.—-145.50

Deutschland importierte an Mais in den Jahren

	1911	1912	1913
	7 434 205	11 424 592	9 186 450 dz
davon aus			
Ver. Staaten	1 430 997	1 245 725	1 716 011 „
Argentinien	1 289 258	5 000 701	5 623 315 „
Rußland	2 347 154	2 409 162	909 685 „
Rumänien	1 431 014	1 916 093	683 243 „

2. Hülsenfrüchte.

Allgemeines.

Die Ernte des Jahres 1912 war in den hauptsächlichsten Hülsenfruchtarten, Erbsen, Bohnen, Linsen, in fast allen Produktionsgebieten eine mittlere bis gute gewesen. Wenn trotzdem in einzelnen Arten und Sorten zu Beginn des Berichtsjahres eine gewisse Knappheit und damit verbunden ein relativ hohes Preisniveau bestand, so lag es zum Teil an den infolge der Mißernte

1911 nicht genügend aufgefüllten Lagern, zum Teil auch an den Balkanwirren, die einige Produktionsgebiete zwangen, mit Abgaben recht zurückhaltend zu sein.

Kocherbsen

Nur kleine gelbe Kocherbsen, die vorzugsweise vom Inlande, insbesondere von Westpreußen, Posen, auch etwas von Thüringen und von der Mark bezogen wurden (vom Auslande lieferte Polen einen erheblichen Teil) konnten einen mäßigen und fast durchweg unveränderten Preisstand behaupten. Das lag zum Teil daran, daß der Konsum der kleinen Kocherbsen wegen ihrer geringen Kochfähigkeit im Gegensatz zu Victoriaerbsen sehr zurückgegangen ist. Kleine Kocherbsen notierten 23—25 Mk. für feine Qualitäten und 21—22 Mk. für Mittelqualität pro 100 kg. Die neue Ernte brachte eher noch geringere Qualitäten und zwar fast ausschließlich von Nordrußland an den Markt. Das Inland ist noch gar nicht mit Angeboten herausgekommen und in Polen scheint die Ernte durch Regen stark gelitten zu haben.

Viktoriaerbsen.

Der Preissturz in Viktoriaerbsen, der sich angesichts der 1912 er Rekordernte des Inlandes unaufhaltsam von 38 Mk. bei Beginn des Jahres 1911 bis auf 28 Mk. am Schlusse dieses Jahres vollzog, kam zu Beginn des Berichtsjahres zum Stillstande. Doch schon im Frühjahre konnte das erneute starke Angebot nicht aufgenommen werden und die Verkäufer mußten Preiskonzessionen zugestehen. Gute Qualitäten, die zu einem Preise von 28—29 Mk. einsetzten, gingen bis auf 25 Mk. pro 100 kg zurück, Mittelqualitäten von 27 Mk. auf 22 Mk. Im Gegensatz zu kleinen Kocherbsen hat der Konsum in Viktoriaerbsen ihrer besseren Qualität wegen erheblich zugewonnen. Auch die neue Ernte des Inlandes war recht groß und übertraf vielleicht noch diejenige des Jahres 1912, zum mindesten kommt sie ihr gleich. Dabei ist hervorzuheben, daß wir fast durchweg gute Qualitäten geerntet haben. Rußland wurde, wie im Jahre 1912, wenig zur Versorgung herangezogen, denn einerseits ließ die Kochfähigkeit der russischen Viktoriaerbsen zu wünschen übrig und andererseits war das Geschäft in russischen Erbsen nach hier selten gewinnbringend. Zu Fabrikationszwecken, bei denen es nicht so sehr auf die Kochfähigkeit ankommt, wurden allerdings nordrussische und mehr noch südrussische und rumänische Viktoriaerbsen in mittleren Qualitäten gekauft. Diese sind erheblich billiger als inländische und notierten 19—21 Mk. pro 100 kg. Selten sind so früh aus der neuen Ernte Viktoriaerbsen an den Markt gekommen wie im Berichtsjahre Erbsen der 1913er Ernte. Schon Mitte August wurden von Thüringen, etwas später aus Posen, Viktoriaerbsen angeboten. Die ersten Erbsen in vorzüglichen Qualitäten kosteten noch 30—33 Mk., doch schon nach wenigen Wochen ging der Preis auf 28 Mk., zum Schluß des Jahres auf 25 Mk. zurück. Aus allen Gegenden, aus Brandenburg, Westpreußen, Pommern, Posen, Schlesien, Magdeburg,

Mecklenburg kam dringendes Angebot. Mittlere Qualitäten wurden gar nicht beachtet. Zu Ende des Jahres notierten I Viktoriaerbsen 25—26 Mk., Mittelware 22—24 Mk. pro 100 kg.

Grüne Erbsen.

In grünen Erbsen bestand während des ganzen Jahres ein dringendes Angebot aus Rußland. Die Preise gingen von 28 auf 23 Mk. zurück. Das Inland hatte in dieser Sorte eine qualitativ geringe Ernte und kam infolgedessen nicht in Betracht. Auch die neue Ernte brachte aus Rußland starkes Angebot, doch konnten sich die Preise behaupten.

Kurz- und Mittelbohnen.

Während die Balkankriege auf den Bohnenexport Oesterreich-Ungarns zu Ende 1912 einen bedeutenden Einfluß ausübten, befreiten sich die Produzenten zu Beginn des Jahres 1913 allmählich von diesem Einflusse. Das konnten speziell die ungarischen Produzenten um so leichter tun, als Ungarn eine Rekordernte zu verzeichnen hatte und in einem Umfange, wie schon seit Jahren nicht mehr, exportfähig war. Der Preisstand für Kurz- und Mittelbohnen, der im Januar 31 Mk. betrug, erfuhr mit geringen Unterbrechungen einen Rückgang bis auf 25,50 Mk. pro 100 kg. Ueber die neue Ernte waren die Berichte zuerst widersprechend; im allgemeinen nahm man jedoch an, daß der nasse Sommer das Ergebnis namentlich in bezug auf die Qualität und damit die Exportfähigkeit stark beeinträchtigen würde. Für die ersten Bohnen aus neuer Ernte wurden daher hohe Preise bewilligt, bis zu 31 Mk. pro 100 kg. Bald zeigten aber die Qualitäten sowie das starke Angebot aus Ungarn und später auch aus Galizien und Rußland, daß die Ernte in jeder Beziehung eine gute Mittelernte sei, daß Ungarn sogar wieder eine Rekordernte zu verzeichnen haben müsse. Die Preise gingen sprungweise bis auf 23,50 Mk. zurück und schlossen so am Jahresschluß.

Lang- und Rundbohnen.

Langbohnen und Rundbohnen wurden wiederum in der Hauptsache aus Galizien, erstere auch etwas aus Mähren, letztere zum Teil aus Nordrußland bezogen. Während Rundbohnen ihren Preisstand von 35 Mk. fast während des ganzen Jahres behaupten konnten, gingen Langbohnen von 39 auf 29 Mk. zurück. Zurückzuführen ist dieser Preissturz mehr auf die geringen Qualitäten aus der 1912er Ernte und den dadurch zurückgegangenen Konsum als auf ein etwaiges starkes Angebot. Mit Beginn der neuen Ernte traten Serbien und noch mehr Rumänien, die vorzügliche Ernten aufweisen und einen erheblichen Exportüberschuß haben, als Abgeber auf. Die Qualitäten Serbiens in Langbohnen, Rumäniens in Lang- und Rundbohnen sind erheblich besser als diejenigen Galiziens und wurden um zirka 2 Mk. pro 100 kg höher bewertet. Am Schluß des Jahres kosteten Langbohnen 31—33 Mark, rumänische bis 35 Mk., Rundbohnen 33—35 Mk., rumänische bis 36 Mk.

Linsen.

Die 1912er Ernte in Linsen war doch wohl größer als man angenommen hatte. Während noch im Januar für 3/0 Linsen

25—26 Mk., für 4/0 28—30 Mk., für 5/0 31—33 Mk., für 6/0 34—36 Mk., für 7/0 38—40 Mk. bezahlt wurden, stellten sich die Preise im Frühjahr auf 23 Mk. für 3/0, auf 26 Mk. für 4/0, auf 29 Mk. für 5/0, auf 33 Mk. für 6/0, auf 35 Mk. für 7/0. Angesichts der guten Aussichten der neuen Ernte mußte sich der Artikel eine weitere Preiseinbuße gefallen lassen. Das Bild änderte sich jedoch sofort, als die ersten Resultate aus der neuen Ernte bekannt wurden. Es zeigte sich, daß die Ernte nicht nur quantitativ überschätzt worden war, sondern daß auch die Qualitäten sehr zu wünschen übrig ließen. Die Linsen zeigten viel Rostflecke und sind allgemein in Farbe schlecht. Großkörnige Ware ist wenig geerntet worden. Die Preise hierfür schnellten um 10 bis 20 Mk. pro 100 kg hinauf; nur kleine Linsen, Größe 3/0, wurden weniger davon berührt. Am Schluß des Jahres notierten 3/0 23—26 Mk., 4/0 31—33 Mk., 5/0 35 bis 38 Mk., 6/0 44—48 Mk. und 7/0 50—55 Mk., je nach Farbe und Qualität.

3. Zwiebeln.

Zu Beginn des Jahres 1913 war der Zwiebelmarkt immer noch überfüllt infolge der überaus großen Ernte des Vorjahres. Die Preise erholten sich daher im ersten Vierteljahre, wie es sonst gewöhnlich geschieht, nicht. Gute Mittelware erzielte Preise von 2 bis 2,75 Mk. pro Zentner und große sortierte Ware 3,50 bis 4 Mk. pro Zentner. Der Import von Zwiebeln aus Rußland und Ungarn kam unter diesen Umständen nicht in Betracht. Bei Eintreffen neuer ägyptischer Zwiebeln Ende März dürften auf dem Lande noch Bestände von alten Zwiebeln vorhanden gewesen sein. Das Geschäft in ägyptischen Zwiebeln hatte selbstverständlich hierunter zu leiden. Die Nachfrage wurde erst Mitte April reger, doch blieben die Preise hinter denen der Vorjahre zurück. Sie waren anfangs April 6,50 Mk. und gingen dann bald bis auf 5 Mk. herab. Zwischen diesen beiden Grenzen bewegten sich die Preise dieser Zwiebeln bis Ende der Saison, d. h. bis Anfang Juli. Die Ernte selbst fiel hinsichtlich der Qualität gut, der Quantität nach reichlich mittel aus.

Die neue hiesige Setzzwiebel aus dem Spreewald und der Pfalz wurde auch nur zu mäßigen Preisen von zirka 5 Mk. gehandelt. Die Qualität dieser Ware gab oftmals zu Beanstandungen Veranlassung, da sie bei dem vielen Regen des vorigen Sommers nicht genügend austrocknen konnte. Die Ernte in Säzwiebeln war aus demselben Grunde qualitativ schlecht; speziell kam dies bei längerem Lagern zum Ausdruck. Die Preise waren zuerst mäßig. Kleine Ware kostete 3 Mk., große sortierte 4,50 Mk. pro Zentner. Im November belebte sich der Markt, die Preise stiegen ziemlich schnell und standen bei Schluß des Jahres auf 6,50 Mk. für Mittelware; große wurden etwas höher bezahlt.

4. Landwirtschaftliche Sämereien.

Frühjahrsgeschäft. Die verregnete Ernte des Herbstes 1912 ließ einen großen Bedarf in landwirtschaftlichen Sämereien für das Frühjahr 1913 erwarten. Der Umsatz entsprach indessen dieser Hoffnung nicht, denn die hohen Preise veranlaßten eine starke Einschränkung des Konsums, wozu sich unter dem Druck der zu Jahresbeginn herrschenden unsicheren politischen Verhältnisse eine rückgängige Konjunktur für viele Artikel gesellte. Eine Räumung der Läger ließ sich zwar für die meisten Sorten durchführen, teilweise aber nur unter Opfern, und so gestaltete sich das Geschäft wenig nutzbringend für die Lagerinhaber an den Stapelplätzen.

Rotklee. Bei dem Mangel an besseren Herkünften wurden zu steigenden Preisen außergewöhnlich große Mengen italienischer und südfranzösischer Rotkleesaat importiert, welche sich durch besonders schöne Qualität auszeichneten. Auch das verregnete, nordfranzösische Produkt fand viel Beachtung, je mehr sich die ungünstigen Berichte über die russische Ernte bewahrheiteten und der Bezug von Rußland keinen größeren Umfang annehmen konnte. Die deutsche Ernte war von so minderwertiger Qualität und kleinem Umfange, daß sie keinen nennenswerten Faktor für den Markt bildete. Nachdem ferner zweifellos festgestellt war, daß auch die österreichischen Kronländer völlig versagten, erreichten die Preise im November einen selten hohen Stand. Die obenerwähnte Zurückhaltung der Käufer und anhaltendes Angebot Frankreichs führten dann zu einem Stillstand und später sogar zu einem vorübergehenden, nicht unerheblichen Rückgang der Preise.

Weißklee. Der starke Exportbedarf an Weißklee im Herbst 1912 hatte für diesen Artikel Preisübertreibungen gezeitigt, welche nach Befriedigung der ausländischen Nachfrage in einem langsamen, aber stetigen Rückgange ihren Rückschlag fanden. Der inländische Absatz wurde bei den hohen Preisen stark eingeschränkt. Es war auch mehr Ware als erwartet in Deutschland geerntet worden.

Gelbklee. Aehnlich lag die Situation bei Gelbklee. Auch hier mußten sich die Inhaber zu Preiskonzessionen entschließen, ohne eine vollständige Räumung ihrer Läger durchsetzen zu können.

Wundklee. Die russische Ernte an Wundklee kam erst verspätet an den Markt und führte unter dem Druck der allgemeinen Tendenz und bei außergewöhnlich schlechter Nachfrage zu einer rückläufigen Preisbewegung.

Schwedenklee. Weniger in Mitleidenschaft gezogen wurde Schwedenklee, trotzdem das Ernteresultat in Deutschland besser ausgefallen, als nach den ersten Berichten anzunehmen war. Besonders die östlichen Provinzen brachten nennenswerte Posten von teilweise selten schöner Beschaffenheit heraus. Sowohl das Inland als auch

das Ausland erwiesen sich aber als aufnahmefähig, so daß sich die Preise unter kleinen Schwankungen bis Saisonschluß behaupten konnten.

Die Mißernte Frankreichs in Luzerne vermochte dem überreichen Angebot aus Italien keinen Ausgleich zu bieten, zumal auch Ungarn und Turkestan als Abgeber des Artikels auftraten und der Absatz nach überseeischen Gebieten zu wünschen übrig ließ. Die Preise gingen stark zurück und erreichten zum Saisonschluß einen außergewöhnlich niedrigen Stand, da sehr erhebliche Ueberstände verblieben waren. Luzerne.

Sehr geringe Beachtung fand Inkarnatklee, welcher, von einer vorübergehenden Anregung abgesehen, während des Frühjahrsgeschäftes gänzlich vernachlässigt blieb und mangels jeden Exportes nicht geräumt werden konnte. Inkarnatklee.

Die Ernte von deutschem Schotenklee wurde kurz vor dem Einbringen durch die anhaltenden Regenfälle zum großen Teil vernichtet, der Rest in Qualität schwer beschädigt. Soweit nicht noch bessere Partien aus der Ernte 1911 vorhanden waren, mußte die Nachfrage aus diesen geringen Qualitäten befriedigt werden. Gehörnter Schotenklee ergab in Italien eine Durchschnittsernte und war zu normalen Preisen erhältlich. Schotenklee.

Nach mehreren Jahren der Mißernte erreichte Timothee einen normalen Preisstand, infolge einer selten großen Ernte Amerikas und reichlichen russischen Ertrages; letzterer bot für den Mangel an deutscher Saat Ersatz. Bei wesentlich niedrigeren Preisen beherrschte, im Gegensatz zu den vorherigen Jahren, die amerikanische Ernte den europäischen Markt. Timothee.

Die Ernte von englischem und italienischem Raygras hatte zwar im Herbst durch Regen gelitten, immerhin war genügend Material vorhanden, um keine wesentlichen Preisveränderungen im Laufe der Saison aufkommen zu lassen. Der Artikel war sogar zum Frühjahr etwas vorteilhafter erhältlich. Raygras.

Sehr verlustbringend gestaltete sich das Geschäft in Knaulgras, einem Artikel, der speziell durch die bedeutende Produktion der Mark Brandenburg für den Berliner Platz von Wichtigkeit ist. Infolge wesentlich vergrößerten Anbaues in Deutschland und Dänemark überwog das Angebot während der Saison die Nachfrage, und die Lagerinhaber mußten trotz mäßiger Anfangspreise mit Verlust verkaufen. Bei diesem Artikel muß von einer entschiedenen Ueberproduktion gesprochen werden. Knaulgras.

Aehnlich lagen die Verhältnisse bei den amerikanischen Wiesengräsern, die nach mehrjährigen kleinen Ernten außergewöhnlich große Erträge zu verzeichnen hatten. Veranlaßt durch die im Verhältnis zu den vorhergehenden Jahren billig erscheinenden Anfangsforderungen wurden bedeutende Posten frühzeitig abgeschlossen, welche bei den dauernd rückgängigen Preisen teilweise recht erhebliche Verluste hinterließen. Dies Wiesengräser.

gilt vornehmlich für Wiesenschwingel und Wiesenrispengras. Bei Fioringras und Platthalmrispengras waren die Rückgänge mäßiger. Schafschwingel, welcher nur knapp geerntet war, war gut begehrt und konnte zu andauernd steigenden Preisen vollkommen geräumt werden. Desgleichen herrschte große Knappheit in gemeinem Rispengras, die zu Rekordpreisen und vollständiger Räumung der Läger führte.

Futterrüben. Infolge der hohen Preise, welche Futterrübensamen in den vorhergehenden Jahren erzielt hatten, war der Anbau wesentlich vergrößert worden. Trotz der durch Regen beschädigten Ernte des Herbstes 1912 genügten die Vorräte der Nachfrage, und die Preise, speziell der bevorzugten Eckendorfer Runkeln, mußten sich im Laufe der Saison sogar einen erheblichen Abschlag gefallen lassen.

Futtermöhren und Kohlrüben. Auch Futtermöhren und Kohlrüben konnten ihre Anfangsnotierungen nicht behaupten.

Serradella. Sehr schwierig gestaltete sich das Geschäft in Serradella, da bei der anormalen Erntewitterung die Ergebnisse in den verschiedenen Produktionsgebieten sehr voneinander abwichen. Die Konsumenten hielten in Erinnerung an verlustbringende, frühzeitige Abschlüsse in den vorhergehenden Jahren und unter dem Druck der schwierigen Geldverhältnisse mit dem Einkauf möglichst lange zurück, was einen dauernden Preisrückgang zur Folge hatte. Erst zum Schluß der Saison zeigte es sich, daß die Ernte des Artikels durchaus nicht so bedeutend gewesen war, um eine derartige Baisse zu rechtfertigen. Die Saison schloß vielmehr mit vollständig geräumten Lägern und zu befestigten Preisen, so daß man speziell bei diesem Artikel mit Recht in dem ungünstigen Geschäftsgang den Einfluß der politischen Lage erblicken kann.

Lupinen. Sehr empfindliche Folgen hatte der regnerische Herbst 1912 auf das Geschäft in Gelblupinen. Die Ernte war so klein wie selten, und die hierdurch hervorgerufene hohe Preislage hatte eine starke Einschränkung des Bedarfes zur Folge. Die Notierungen standen denen des vergangenen Notstandsjahres kaum nach, und zu Saisonschluß waren zur Saat geeignete Qualitäten überhaupt nicht mehr aufzutreiben. — Blaulupinen waren in einigen von der Witterung begünstigten Distrikten besser geerntet worden, was seinen Einfluß auf die Preise nicht verfehlte. Die Umsätze blieben aber ebenfalls ganz erheblich gegenüber anderen Jahren zurück, da auch diese Varietät sich zu Futterzwecken noch zu teuer stellte.

Wicken. Die Nachfrage nach Wicken war nur sehr gering, und die Läger konnten trotz einer durch Regen wesentlich verkleinerten Ernte nicht geräumt werden.

Peluschken, Erbsen. In Peluschken und Felderbsen konnte Ersatz für die verregnete deutsche Ernte aus Rußland beschafft werden.

Herbstgeschäft.

Infolge einer außerordentlich großen Heuernte war die Nachfrage nach Zwischensaaten im Sommer und Herbst sehr unbedeutend und sie konnte auch durch den in einigen Gegenden Deutschlands wesentlich geringer ausgefallenen zweiten Futterschnitt keine Belebung erfahren. Im allgemeinen ist die Ernte der Gräser und frühreifenden Kleesaaten als gut zu bezeichnen, während der Ertrag der später reifenden Sorten von den Regenfällen im August ungünstig beeinflußt worden ist.

Weißklee.

Die hohen Preise für Weißklee, welche in den letzten Jahren geherrscht hatten, veranlaßten in Deutschland viele Landwirte, ihre Kleeschläge zur Samengewinnung stehen zu lassen. Bedauerlicherweise kommt der heimische Ertrag in der Regel erst nach Eintritt des Frostwetters an den Markt, so daß die frühzeitigen Abschlüsse auf ausländische Herkunft angewiesen sind. Sowohl in Böhmen wie in Rußland wurde der Ertrag durch ungünstige Witterung stark beeinträchtigt, und bei dem gänzlichen Fehlen alter Läger konnten die Preise nicht nur hoch eröffnen, sondern andauernd steigen, weil man die Aussichten für die Inlandsernte nur als schwach einschätzt.

Gelbklee.

Ueber ein sehr reichliches Resultat in fast allen Produktionsgebieten ist bei Gelbklee zu berichten, so daß der Artikel so billig erhältlich ist, wie seit Jahren nicht. Die Qualitäten sind größtenteils gut.

Wundklee.

Der etwas später reifende Wundklee weist bereits die Spuren ungünstiger Witterung auf, soweit das östliche Produkt in Frage kommt. Das Angebot ist bisher im Vergleich zu anderen Jahren zwar wenig umfangreich. Es scheint indessen genügend Material zur Befriedigung des in den letzten Jahren stetig zurückgehenden Bedarfes vorhanden zu sein.

Schwedenklee.

Selten niedrige Preise sind für Schwedenklee infolge einer Rekordernte Rußlands zu verzeichnen. Das amerikanische Produkt, das höher gehalten wird, ist hierdurch aus dem europäischen Markt vorläufig gänzlich ausgeschaltet. Der Absatz der einheimischen Ernte, die normal ausgefallen, aber noch nicht zum Drusch gelangt ist, wird sich ebenfalls nur zu stark reduzierten Preisen gegenüber dem Vorjahre ermöglichen lassen.

Luzerne.

Im Gegensatz zu diesen Artikeln steht der Ernteertrag von Luzerne hinter demjenigen der letzten Jahre zurück. Das Hauptproduktionsgebiet, Frankreich, hat zwar eine kleine Mittelernte eingeheimst. Dagegen haben Ungarn und Italien keinen Exportüberschuß. Die wenig beliebte turkestanische Provenienz, von der genügend Vorrat vorhanden ist, im Verein mit den reichlichen alten Lägern, hat die Preise des Artikels nichtsdestoweniger auf einem mäßigen Niveau gehalten. Hierzu kommt, daß die Vereinigten Staaten von Amerika, was seit vielen Jahren nicht der Fall war, als Abgeber im Markte sind.

Rotklee.

Bei der wichtigsten Kleeart, Rotklee, liegen die Verhältnisse recht unklar. Nach der außerordentlich günstigen Entwicklung der Schläge im Juli/August hat man auf eine Rekordernte nicht nur in Europa, sondern auch in Amerika gerechnet. Diese Erwartungen wurden durch die anhaltenden Regenfälle im August in den meisten Produktionsgegenden indessen vernichtet oder zum mindesten stark beeinträchtigt. Am besten hat Frankreich abgeschnitten, wo allerdings nur der Norden mit einem starken Ernteüberschuß in Frage kommt. In zweiter Reihe ist England mit einem selten guten Ergebnis zu erwähnen, während Italien und Ungarn nicht nur keinen Ueberschuß geerntet, sondern bereits mit dem Import französischer Saat begonnen haben. Die österreichischen Kronländer scheinen wenig mehr als den eigenen Bedarf eingebracht zu haben. Im Gegensatz zu den ursprünglich glänzenden Berichten Rußlands ist dort nur eine schwache Mittelernte zu verzeichnen. Ein reichliches Ergebnis in den Vereinigten Staaten verhindert andererseits einen Abzug dorthin, der in den letzten Jahren regelmäßig stattgefunden hatte. Die Preise eröffneten unter dem Stande der letzten Jahre.

Kulturgräser.

Die Ernteresultate der Kulturgräser sind, kurz zusammengefaßt, für den alten Erdteil als gut zu bezeichnen, während Amerika mangelhafte Erträge aufzuweisen hat.

Selten niedrige Preise verzeichnen Raygräser, Knaulgras, Kammgras, Honiggras. Bei den amerikanischen Sorten wird der diesjährige Minderertrag in Timothee, Wiesenrispengras durch sehr große vorjährige Läger aufgehoben, so daß die Preise hierfür nur eine mäßige Steigerung erfahren haben. Das Fehlen alter Bestände verursachte bei Fioringras eine starke Hausse. Auch Wiesenschwingel, welcher ursprünglich sehr billig angeboten war, wurde infolge einer enttäuschenden Ernte von Amerika sprungweise im Preise erhöht, welcher Bewegung sich das von Jahr zu Jahr stärker ins Gewicht fallende dänische Produkt bereitwillig anschloß.

Runkelrüben.

Die starke Ausdehnung des Runkelrübenanbaus, welche als normale Erscheinung die hohen Preise der letzten Jahre zur Folge gehabt haben, zeigte im Verein mit günstiger Witterung in diesem Herbst einen enormen Ertrag. Die Notierungen sind dementsprechend außerordentlich niedrig, so daß für die Produzenten eine Rentabilität ausgeschlossen erscheint, was wiederum einen Rückgang des Anbaus verursachen dürfte.

Kohlrüben und Futtermöhren.

Kohlrüben und Futtermöhren haben Durchschnittsernten ergeben und sind zu normalen Preisen erhältlich.

Serradella, Lupinen.

Ueber die für den Berliner Platz sehr wichtigen Artikel Serradella und Lupinen ist es schwierig, nach den bisher an den Markt gekommenen Posten bzw. Berichten ein zuverlässiges Urteil abzugeben. Die günstigen Ernteaussichten für Serradella wurden erst in letzter Stunde durch die zu starken Nieder-

schläge beeinträchtigt, und viele Produktionsgegenden haben angeblich in diesem Jahre überhaupt keinen oder doch nur einen minimalen Ueberschuß, während in anderen Distrikten weniger die Menge, als die Qualität beschädigt worden ist. Alles in allem dürfte die von Jahr zu Jahr zunehmende Nachfrage aus der diesjährigen Ernte befriedigt werden können; alte Läger sind nirgends mehr vorhanden. Aehnlich liegen die Verhältnisse bei Lupinen. Die früher reifende Blaulupine scheint durch die Witterung besonders gelitten zu haben, während der gelben Varietät der trockene und warme September noch sehr zustatten gekommen ist. Erfreulicherweise bewegen sich für beide Sorten die Notierungen unter denen des Vorjahres, welche größeren Umsätzen hinderlich im Wege standen, und lassen für diese Saison ein besseres Geschäft erwarten. Alte Läger sind von beiden Farben kaum vorhanden.

Von den übrigen Hülsenfrüchten sind Wicken, Erbsen und Peluschken in Deutschland infolge ungünstiger Erntewitterung nur in mäßigen Mengen und größtenteils beschädigten Qualitäten geerntet worden, werden aber in ausreichender Menge aus Rußland zum Ersatz zu beschaffen sein. **Wicken, Erbsen, Peluschken.**

Wie aus Vorstehendem ersichtlich ist, brachte das Jahr 1913 dem Samenhandel im Frühjahr und Herbst gänzlich entgegengesetzte Verhältnisse. Trotz eines mit hohen Preisen im Zusammenhange stehenden, für viele Artikel wesentlich verkleinerten Absatzes schloß die Frühjahrssaison 1912/13 mit geräumten Lägern. Die diesjährigen großen Ernteerträge der meisten landwirtschaftlichen Sämereien lassen zwar bei mäßigen Preisen einen vergrößerten Absatz für das Frühjahr 1914 erwarten. Vorläufig macht sich indessen eine allgemeine Zurückhaltung in Konsumentenkreisen bemerkbar, deren Ursache ebensosehr in der Marktlage, wie in den allgemein wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnissen zu suchen sein dürfte. **Uebersicht.**

Tab. 17. **Preise der landwirtschaftlichen Sämereien im Jahre 1913.**
(In Mark für 50 kg.)

	Frühjahr 1913	Ende der Verbrauchszeit 1913	Neue Ernte Ende 1913
Europäischer Rotklee	83—110	83—110	56—83
Weißklee	110—150	90—130	95—120
Schwedenklee	95—115	95—115	58—75
Gelbklee	50—60	48—55	26—34
Wundklee	62—80	62—78	56—65
Franz. Luzerne	55—62	50—60	53—62
Deutscher Timothee	26—32	28—32	32—35
Amerikan. „	24—28	24—28	26—32
Englisches Raygras	19—21	19—21	$15^1/_2$—18
Italienisches „	20—24	20—24	$16^1/_2$—19
Serradella	12—15	13—16	11—14
Gelbe Lupinen	11—$11^3/_4$	12—$12^3/_4$	$8^1/_2$—$9^1/_2$

5. Kartoffeln.

Erstes Quartal.

Die am Ende des Jahres 1912 im Berliner Kartoffelgroßhandel herrschende feste Tendenz hielt auch im Anfang des Berichtsjahres noch an. Im allgemeinen war man der Ansicht, daß durch den Frost, der anfangs Oktober 1912 ziemlich plötzlich und stark eingesetzt hatte, als noch sehr viele Kartoffeln auf dem Felde standen, diese so großen Frostschaden erlitten haben würden, daß sie schlecht überwintern und im Frühjahr hohe Preise eintreten würden. In der Tat blieb auch die Ware in den Monaten Januar und Februar 1913 andauernd knapp, und die Preise gingen langsam in die Höhe. Dabersche Speisekartoffeln, die anfangs Januar im Großhandel mit 6 Mk. pro 100 kg ab Berliner Bahnhöfen bezahlt wurden, kosteten Ende Januar und anfangs Februar 7 bis 7,50 Mk. Da die Witterung von Mitte Februar ab gelinde und zur Verladung geeignet wurde, und die Besitzer bei Besichtigung ihrer Mieten merkten, daß die Kartoffeln sich besser gehalten hatten, als man früher angenommen hatte, so zeigten sie sich zum Verkaufe geneigter als bisher. Die Zufuhren auf den Berliner Bahnhöfen wurden wesentlich größer, und die Preise gingen nunmehr zurück. Anfangs März kosteten Dabersche Speisekartoffeln nur noch 6 Mk. pro 100 kg, und zu Ende des März wurden sie schon mit 5,50 Mk. ab Berliner Bahnhöfen verkauft. Im allgemeinen war der Geschäftsgang im Berliner Kartoffelgroßhandel im ersten Quartal 1913 ziemlich lebhaft.

Zweites Quartal.

Im April setzte sich der Preisrückgang fort, denn es stellte sich immer deutlicher heraus, daß noch große Vorräte bei den Besitzern vorhanden waren, die sich gut durch den Winter gehalten hatten. Die Zufuhren auf den Berliner Bahnhöfen wurden täglich größer, und von Mitte bis Ende April kosteten Dabersche Speisekartoffeln nur noch 4,75 bis 5 Mk. pro 100 kg ab Bahnhof. Da in keiner Gegend Deutschlands Bedarf an Kartoffeln vorhanden war, so verschlechterte sich das Geschäft immer mehr; nicht nur war es wenig gewinnbringend, sondern auch der Umsatz war wesentlich geringer als zur gleichen Jahreszeit in früheren Jahren. Bis anfangs Juni hielt diese flaue Geschäftslage an. Inzwischen hatten die Besitzer, in der Annahme, daß eine Preissteigerung kaum noch zu erwarten sei, große Mengen Kartoffeln zur Viehfütterung verwendet und an die Fabriken geliefert. Infolge der Abnahme der Bestände trat nunmehr wieder eine Besserung in der Geschäftslage ein. Die Zufuhren ließen nach, und die Preise gingen wieder in die Höhe. Ende Juni wurden gute Dabersche Speisekartoffeln mit 7,50 bis 8 Mk. pro 100 kg ab Berliner Bahnhöfen bezahlt. Da die neue Ernte sich infolge der ungünstigen Witterung um einige Wochen verzögerte, so herrschte noch bis Mitte Juli größere Nachfrage nach Kartoffeln alter Ernte.

Ein ziemlich lebhaftes Geschäft entwickelte sich in italienischen und ungarischen Frührosen-Kartoffeln. Dagegen wurden Sommer-Maltakartoffeln in Berlin im Berichtsjahre gar nicht gehandelt, weil Malta eine schlechte Ernte gehabt hatte und so hohe Preise verlangte, daß der Bezug nach Berlin sich nicht verlohnte. Im Gegensatz zu Malta hatte Italien eine quantitativ und qualitativ gute Ernte. Infolgedessen waren die Zufuhren von dort sehr bedeutend. Auch in ungarischen Frührosen-Kartoffeln war eine reichliche Ernte von guter Qualität erzielt worden. Diese Ware war frühzeitig gereift, so daß sich schon von Anfang Juni ab hierin ein lebhaftes Geschäft entwickelte. Die Preise waren verhältnismäßig niedrig. Die Zufuhren waren ziemlich bedeutend und fanden stets gute Aufnahme. Ausländische Kartoffeln.

Das dritte Quartal bringt für den Berliner Kartoffelgroßhandel stets einen schwachen Geschäftsgang, insbesondere dann, wenn die Kartoffelernte in der Umgegend von Berlin gut ausfällt. Da alsdann die Produzenten in der Umgegend von Berlin ihre Kartoffeln selbst mit ihren Fuhrwerken nach Berlin bringen, so sind die Bahnzufuhren gering. Der Handel auf den Berliner Bahnhöfen setzt erst wieder im September lebhafter ein, wenn die Landwirte in der näheren Umgebung von Berlin ihre Kartoffeln verkauft haben. Auch im Berichtsjahre wurden von den Landwirten große Mengen Kartoffeln mit eigenem Fuhrwerk nach Berlin geliefert, denn die Ernte war, wie überall im Reiche, auch in der Umgegend von Berlin gut ausgefallen. Zwar herrschte von Mai bis Mitte Juni eine empfindliche Trockenheit, die zu ernsten Besorgnissen über den Ausfall der Kartoffelernte Anlaß gab; aber noch rechtzeitig einsetzender Regen kam dem Wachstum der Kartoffeln sehr zustatten. Niemals bisher hatte das Deutsche Reich eine so reichliche Kartoffelernte aufzuweisen, wie sie das Berichtsjahr brachte. Da sie überall im Reiche vorzüglich ausgefallen ist, so fehlte für die große Ernte der Absatz. Die Preise erfuhren daher einen starken Rückgang und stellten sich um etwa ein Drittel niedriger als im Vorjahre. Da nirgends Mangel an Kartoffeln vorhanden war, so war der Umsatz der Händler wesentlich geringer als sonst und das Geschäft wenig nutzbringend. Drittes Quartal.

Auf den Berliner Bahnhöfen entwickelt sich im vierten Quartal gewöhnlich ein lebhaftes Geschäft, da in dieser Jahreszeit die Wintervorräte gedeckt werden. Im Berichtsjahre war aber auch dieses Geschäft geringer, und es wurde mit wenig Nutzen gehandelt. Bis zum Jahresschluß blieb der Geschäftsgang in Speisekartoffeln schwach, und da noch große Bestände bei den Besitzern lagern, ist vorläufig auf eine Besserung nicht zu rechnen. Viertes Quartal.

Ein lebhaftes Geschäft entwickelte sich in Fabrik-Kartoffeln. Die Stärkefabriken nahmen zu den niedrigen Preisen viel Ware Fabrikkartoffeln

auf, und es ist anzunehmen, daß die laufende Kampagne für sie recht günstig ist.

Im Anschluß an vorstehenden Geschäftsbericht seien noch einige statistische Uebersichten angefügt.

Kartoffelernte.

Die Kartoffelernte betrug in den letzten drei Jahren in Tonnen:

Tab. 18. Kartoffelernte in Tonnen:

	1911	1912	1913
im Deutschen Reiche	34 374 225	50 209 466	54 121 146
in Preußen	25 630 203	34 900 598	39 215 298
in der Provinz Brandenburg . .	3 192 441	5 128 336	5 903 577

Berliner Großhandelspreise für Kartoffeln.

Die Preise für gute, gesunde und sortierte Speisekartoffeln stellten sich in Berlin in den letzten drei Jahren im Monatsdurchschnitt für 100 kg ab Bahnhof in Mark:

Tab. 19. Monatliche Durchschnittspreise für Kartoffeln in Berlin.

	Jan.	Febr.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1911	4.50	4.67	4 58	5.—	4.75	5.67	—	8.—	6.67	6.83	7.—	8.—
1912	9.10	9.—	8.50	9.—	8.—	8.40	8. -	6.—	4.50	4.50	4.60	7.05
1913	6.25	6.25	5.50	5.—	5.—	11.—	6.—	4.50	4.—	3 80	3.80	3.80

Kartoffelzufuhren nach Berlin per Bahn.

Nach der amtlichen Statistik betrugen die Kartoffelzufuhren per Bahn auf sämtlichen Berliner Bahnhöfen in den letzten drei Jahren in Tonnen:

Tab. 20. Empfang von Kartoffeln auf sämtlichen Berliner Bahnhöfen während der Jahre 1911—1913 (in Tonnen).

	1911	1912	1913
Anhalt-Dresdener Bahnhof . . .	4 655	6 804	8 464
Görlitzer Bahnhof	1 777	2 453	3 433
Hamburg-Lehrter Bahnhof . . .	40 472	43 217	42 264
Nordbahnhof	103 178	108 784	106 080
Ostbahnhof	120 339	125 270	123 250
Potsdamer Bahnhof	962	417	766
Schlesischer Bahnhof	4 547	4 391	3 989
Stettiner Bahnhof	287	575	553
Zentral-Markthalle	6 760	4 101	8 080
Zentral-Viehhof	72	9	162
Frankfurter Allee	706	935	1 273
Moabit	2 639	2 122	2 186
Wedding		36	20
Weißensee	263	495	2 234
Zusammen	286 627	299 609	302 754

Die Hauptzufuhren kamen auf den Ost-, Nord- und Hamburg-Lehrter Bahnhof und betrugen in den einzelnen Monaten in Tonnen:

Tab. 21. Zufuhren von Kartoffeln nach den drei Hauptempfangsbahn-

	Jan.	Febr.	März	April	Mai
Ostbahnhof	9.404	6.323	10.617	12.074	9.874
Nordbahnhof	7.750	6.434	8.540	9.825	7.544
Hamburg-Lehrter Bahnhof	3.129	3.842	3.379	3.318	3.001

Ein- u. Ausfuhr von Kartoffeln nach und aus dem Reiche.

Die inländische Rekordernte in Kartoffeln kommt in den Ein- und Ausfuhrzahlen für 1913 noch nicht voll zur Erscheinung, doch zeigt die Gegenüberstellung der drei letzten Jahre, wie infolge der reichlicheren Ernten von 1912 und 1913 der große Einfuhrüberschuß im Jahre 1913 stark zurückgegangen ist.

Tab. 22. Ein- und Ausfuhr von Kartoffeln in den letzten drei Jahren (in Tonnen).

	Einfuhr 1911	Einfuhr 1912	Einfuhr 1913		Ausfuhr 1911	Ausfuhr 1912	Ausfuhr 1913
Insgesamt	794 366,6	822 310,2	382 058,6	Insgesamt	290 358,1	124 582,4	331 298,7
davon aus				davon nach			
Belgien	97 049,6	129 745,2	47 031,2	Frankreich	54 160,9	2 925,5	11 141,3
Niederl.	387 499,6	352 296,3	195 211,9	Großbrit.	16 490,3	22 591,6	125 606,9
Rußland	218 513,9	221 096,5	59 952	Oest.-Ung.	41 460,4	25 743,2	66 027,6
				Schweiz	47 069,2	43 751,4	64 882,6

6. Oelsaaten (Raps und Rübsen).

Erstes Quartal.

Das vorangegangene Jahr hatte in recht flauer Stimmung geschlossen und so eröffnete auch das neue Jahr; Anfang Januar forderte man für Ferozepore Rapssaat Abladg. Dez./Jan. 238 Mk., Abladg. Jan./Febr. und Febr./März 233 Mk. pro t unverzollt cif Hamburg, alte Londoner Bedingungen. Auch rumänischer Rübsen auf Dez./Jan.-Verladung wurde mit zirka 235 Mk. pro t unverzollt cif Hamburg angeboten. Die Fabrikanten zeigten jedoch wenig Kauflust. Gegen Ende des Monats Januar bis Mitte Februar trat aber entsprechend dem besseren Konsum in Rüböl auch für Rapssaaten regere Nachfrage ein, welche noch durch Nachrichten über Witterungsschäden, unter denen die gute argentinische Leinsaaternte zu leiden hatte, verstärkt wurde. Es kam zu ansehnlichen Umsätzen, und Mitte Februar kostete Ferozepore schwimmend, auf Verladung Jan./Febr., Febr./März, April/Mai von indischen Häfen 258 Mk. pro t unverzollt cif Hamburg, alte Londoner Bedingungen. Dieser kräftigen Aufwärtsbewegung um mehr als 20 Mk. in nur 6 Wochen folgte erklärlicherweise eine gewisse Abspannung; außerdem meldete Argentinien günstiges Erntewetter und bot Leinsaat wesentlich billiger an. Ende März forderte man für schwimmende Ferozepore Rapssaat 245 Mk., wogegen spätere Abladungstermine um 5 Mk. pro t niedriger zu haben waren. Erst als Angebote in Tooria Rapssaat im Markte erschienen, gestaltete sich der Saathandel wieder lebhafter; man bewertete diese Qualität, die sich als gut ölhaltig erwies, um mehrere Mark höher als gewöhnliche Ferozepore.

höfen Berlins während des Kalenderjahres 1913 (in Tonnen).

Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
6.216	6.338	9.188	12.250	20.593	13.600	6.773	123.250
4.750	6.190	8.460	11.028	18.793	10.906	5.860	106.080
2.341	2.270	3.106	4.205	8.379	2.763	2.531	42.264

Zweites Quartal.

Die Zurückhaltung der Oelkonsumenten und die Stille des Oelterminmarktes wirkte aber immer wieder lähmend auf den Saathandel ein, so daß selbst Nachrichten, daß die rumänische Rübsenernte nicht gut überwintert habe und daher nur ein kleiner Ertrag zu erwarten sei, wenig Eindruck machten. Das Geschäft blieb auch im April sehr still, und die Preisbewegung richtete sich ganz nach der für Leinsaat, je nachdem die Wetternachrichten aus Argentinien günstig oder ungünstig lauteten. Da letztere im allgemeinen überwogen, hatte sich der Preis für Ferozepore Rapssaat per April/Mai- und Mai/Juni-Verladung von Indien im Laufe der Monate April und Mai auf 255 Mk. pro t unverzollt cif Hamburg gehoben, während man für Tooria einige Mark mehr bewilligte. Cawnpore Rapssaat, die man vor mehreren Jahren noch der Ferozepore Saat gleichgestellt hatte, wurde wenig beachtet und konnte selbst zu um 12—15 Mk. pro t niedrigerem Preise nicht Unterkommen finden. Ohne besondere Anregungen verlief auch im Juni und in der ersten Hälfte Juli der Saatmarkt, da die Fabrikanten immer nur das Nötigste kauften; die Saatpreise boten nur ein recht schwaches Rendement und reizten daher nicht sonderlich zu größeren Erwerbungen.

Drittes Quartal.

Erst stärkere Ankünfte der schönen Tooria-Rapssaat riefen in der zweiten Julihälfte ein lebhafteres Geschäft in dieser Gattung hervor und steigerten das Aufgeld für schwimmende Ware auf zirka 10 Mk. pro t, so daß der Preis hierfür auf 272 Mk. pro t unverzollt cif Hamburg stieg. Aber auch unerfreuliche Nachrichten über die rumänische, südrussische und deutsche Ernte, die durchweg durch Fröste schwer gelitten hatten und bei feuchtem Wetter eingefahren werden mußten, mahnten die Müller zur Vorsicht und brachten größere Abschlüsse in Sommer- und Herbstverschiffungen von indischer Saat zuwege. Die Forderungen für deutschen Raps und Rübsen hatten mit zirka 295 Mark pro 1000 kg eingesetzt, und es fanden hierzu und sogar noch zu höheren Preisen nicht unbedeutende Abschlüsse nach dem Rhein und Westfalen statt. Indessen wurden die Müller doch zurückhaltender, als anhaltender Regen während der Erntezeit die Qualität zu beeinträchtigen drohte. Bald zeigte es sich, daß die Oelsaaten klamm, dumpfig, schimmlig und daher nicht versandfähig waren. Bestand einerseits bei den Besitzern und Händlern der Wunsch, solche gefährliche Ware recht schnell abzustoßen, so lehnten die Müller andererseits sie ab oder kauften nur entsprechend billig. Schleswig-Holstein, Mecklenburg, Pommern, die Mark Brandenburg und namentlich Schlesien hatten sehr ungünstiges Erntewetter gehabt, während Ost-, Westpreußen und Posen besser davongekommen waren. Auch in Rumänien war, wie man befürchtet hatte, der Ertrag der Ernte nur klein ausgefallen; die Preise hatten für Rübsen mit zirka 260 Mk. eingesetzt, waren aber schnell auf 250 Mk. pro t, unverzollt cif

Hamburg, Kasse bei Ankunft, zurückgegangen, fanden jedoch erst später bei 245 und 240 Mk., meist bei rheinischen Mühlen, einige Beachtung. Mehr Interesse brachte man der russischen Ernte entgegen; als aber die ersten Ankünfte südrussischen Rapses in Antwerpen und Hamburg sauer und erhitzt waren, wurde man ängstlich und wandte sich mehr dem aus Nordrußland beginnenden Angebot zu. Waren die nordrussischen Oelsaaten in bezug auf Reinheit auch nicht einwandfrei, so waren sie doch transportfähig und zeitweise preiswert. Das ungemein stille Geschäft in Rüböl und das völlige Aussetzen des Börsenterminhandels ließen aber dauernden Erwerbungen größeren Umfanges selten zu; Tooria-Rapssaat war im August und September auf 260 Mk. pro t und auf Abladung im Jan./Febr. 1914 auf 252 Mk. pro t, unverzollt cif Hamburg, zurückgegangen.

Viertes Quartal.

Im Laufe der Monate Oktober, November und Dezember verlief der Saatmarkt in ruhiger Stimmung, die Preise zeigten nur geringe Schwankungen, und die Fabrikanten kauften meist nur das Nötigste. Kurz vor Schluß der Binnenschiffahrt entwickelte sich von Schlesien her noch ein etwas lebhafteres Angebot solcher Saaten, die seinerzeit feucht geerntet und schwer verkäuflich waren, zu Lager genommen und nun trocken und transportfähig geworden waren. An diesen Saaten war viel Geld verloren gegangen. Ende Dezember forderte man für schwimmende Tooria-Rapssaat 256 Mk., für Ferozepore Raps Dez./Jan. 253 Mk., Jan./Febr. und Febr./März 252 Mk. und für März/April 250 Mark pro t, unverzollt cif Hamburg, alte Londoner Bedingungen.

Verladungsmengen der ausländischen Produktionsgebiete.

Von den indischen Häfen Kalkutta, Bombay und Karrachee wurden im Jahre 1913 nach England und den Häfen des europäischen Festlandes 227 125 t verladen gegenüber 206 025 t im Jahre 1912, 246 975 t im Jahre 1911 und 373 570 t im Jahre 1910. Die Verladungen von Rumänien, Bulgarien und Rußland betrugen im Jahre 1913 53 050 t, im Jahre 1912 42 350 t, im Jahre 1911 29 245 t, im Jahre 1910 55 850 t.

7. Fouragehandel (Rauhfutterhandel).

Allgemeines.

Der Rauhfutterhandel erlangte im Berichtsjahre einen ziemlichen Umfang und wurde in der Hauptsache vom Inlande selbst versorgt; denn die Landwirtschaft, die im Herbst des Vorjahres ihre Vorräte festgehalten hatte, um nicht wieder bei schlechter Ernte einem Futtermangel gegenüberzustehen, kam mit reichlichem Angebot im Frühling heraus. Das Frühjahr brachte nämlich für Heu und Stroh gute Aussichten und hohe Erwartungen, so daß die Landwirtschaft Futtermittel für den Verkauf freibekam. Dies galt besonders für Heu. Stroh war im Vorjahre besonders viel gewonnen worden, so daß man allgemein mit einem großen Angebot rechnen konnte. Dieses Angebot wurde aber noch bei weitem größer als man erwartet hatte, als sich die Folgen

des Balkankrieges bemerkbar machten. Denn die Industrie hatte dorthin nur sehr kleinen Export, wodurch der Bedarf an Papier sich ganz bedeutend verringerte. Die Papierfabriken, die einen bedeutenden Bedarf an Stroh haben, nahmen die gekauften Strohquantitäten nicht ab; die Läger waren überfüllt, und die Folge davon war, daß die Strohgroßhändler, die mit dem gepreßten Stroh nichts anzufangen wußten, den Berliner Markt damit überschwemmten. Naturgemäß wichen die Preise für Preßstroh immer mehr, so daß am hiesigen Markt zum Teil zu Preisen gehandelt wurde, zu denen in normalen Jahren nicht einmal die Landwirtschaft verkauft. Das Strohgeschäft hatte deshalb bedeutende Verluste aufzuweisen. Weit bis in den November hinein herrschte in Deutschland mildes Wetter, so daß die Landwirte ihre Feldarbeiten lange ausdehnen konnten. Dadurch wurde der Ausdrusch von Getreide verzögert, und das Angebot überstieg in den beiden letzten Monaten des Jahres nicht die Nachfrage. Da nicht übermäßig große Quantitäten herankamen, so blieben die Preise unbeeinflußt. Der Bedarf an Rauhfutter war im allgemeinen nicht sehr groß, so daß sich das Geschäft nur träge abwickelte. Die Ernte in Heu ersten Schnittes war bis auf die Havelniederungen, wo fast nichts gewachsen war, reichlich, da der Mai und Juni günstiges Wetter hatten. Jedoch gegen Ende Juni setzte eine ziemlich anhaltende Regenperiode ein, worunter die Qualität der Ware litt. Diese Periode schlechten Erntewetters hielt bis Mitte August an und verminderte die guten Aussichten immer mehr; besonders hat die Qualität des Strohs und diejenige des Kleeheus darunter gelitten. Als aber von Ende August ab das Wetter anhaltend trocken war, konnte noch ein gut gewonnener zweiter Heuschnitt hereingebracht werden. Beim zweiten Schnitt fielen die Niederungen an der Warthe und Netze als Lieferanten für Berlin aus, da dort sehr viel Gras durch Hochwasser verdorben wurde. Vom Ausland ist in diesem Jahr wieder Schweden mit gutem Kleeheu und Timotheeheu am Berliner Markt gewesen, während Holland sehr geringe Qualitäten Wiesenheu anbot und damit nicht gegen hiesiges Heu konkurrieren konnte. Das dänische Kleeheu, welches an den Berliner Markt kam, war zum Teil stark mit Raygras vermischt und daher nicht wie sonst in Qualität vor inländischem Kleeheu bevorzugt. Mit kleinen Schwankungen hielten sich die Preise für Heu fast während des ganzen Jahres auf ungefähr gleicher Höhe, während Stroh und damit auch im Zusammenhang Häcksel starke Preisrückgänge zu verzeichnen hatten. In den letzten Tagen des Berichtsjahres machte sich Mangel an Stroh, Heu und Häcksel bemerkbar, da keine großen Läger vorhanden waren.

Preisbewegung.

Ueber die Preisbewegung im Rauhfutterhandel geben wir die nachstehende Uebersicht, wobei zu bemerken ist, daß die an-

gegebenen Preise sich durchweg pro 1000 kg in Waggonladungen frei Berliner Bahnhöfe verstehen.

Heu. Die Preise für Kleeheu und Timotheeheu ausländischer Herkunft betrugen zu Anfang des Jahres bei starker Zufuhr und schwacher Nachfrage 8 bis 8,50 Mk. (9,50 bis 10,50 Mk. im Vorjahre). Wiesenheu kostete 5,20 bis 6 Mk. (7,40 bis 8,40 Mk. im Vorjahre). Als die Feldarbeiten begannen, ließ die Zufuhr in gutem Wiesenheu nach, und seine Preise stiegen, während Klee- und Timotheeheu weiter zu gleichen Preisen angeboten waren. Für Wiesenheu mußte 5,40 bis 6,40 Mk. bezahlt werden. Erst im April wurde das Geschäft in inländischem Heu lebhafter, und es wurde für gutes Wiesenheu bis 6,50 Mk. bezahlt. Im Mai zogen die Preise für Wiesenheu weiter an, bis 6,60 Mk. (8,60 Mk. im Vorj.). Als Mitte Juni neues Heu ersten Schnittes an den Markt kam, gingen die Preise für dieses Heu auf 5,20 bis 5,60 Mk. zurück (5,20 bis 5,60 Mk. im Vorj.), jedoch hielt das Angebot von neuem Heu nicht lange an, denn das Wetter wurde im Juli sehr ungünstig, so daß das Heu nicht ordentlich ausgeheut werden konnte. Die Preise stellten sich daher im Juli auf 5,20 bis 6 Mk. (5,20 bis 5,60 Mk. im Vorj.). Neues inländisches Kleeheu, Timotheeheu, wurde mit 6,80 bis 7,60 Mk. (6 bis 6,50 Mark im Vorj.) bezahlt. Das schlechte Wetter hielt bis Mitte August an, so daß Knappheit in Rauhfutter eintrat; jedoch wirkte dies nicht weiter auf die Preisstellung, da der Bedarf des Konsums zu gering war. Die durch das anhaltend schlechte Wetter im Juli und August hervorgerufene Verzögerung der Erntearbeiten veranlaßte eine ziemlich geringe Zufuhr, so daß in inländischer Ware Mangel eintrat, der aber durch die Zufuhr vom Auslande ausgeglichen werden konnte, so daß die Preise auch weiter unverändert blieben. Vor dem Eintritt der Kartoffelernte, die durch das günstige Herbstwetter sehr gefördert wurde und sehr große Erträge brachte, kam noch einmal eine größere Zufuhr an Heu heran, weil sich inzwischen die Aussichten für den zweiten Schnitt ebenfalls günstig gestaltet hatten. Die Preise waren damals für Wiesenheu 5,40 bis 6,60 Mk. (5 bis 6 Mk. im Vorj.) und für Klee- und Timotheeheu 6,80 bis 8 Mk. (7 bis 7,50 Mk. im Vorj.). Als die Hauptarbeiten der Kartoffelernte beendet waren, kam Heu wieder in stärkerem Umfange heran; die Preise hielten sich aber auf gleicher Höhe. Im Dezember war die Zufuhr an inländischem Heu geringer, da die Witterung für die Verladung ungünstig war. Die Preise stellten sich in der zweiten Hälfte des Dezember für Wiesenheu auf 5,40 bis 6,80 Mk. (5,20 bis 6 Mk. im Vorj.), für Kleeheu auf 6,80 bis 7,80 Mk. (8 bis 8,50 Mk. im Vorj.) und für Timotheeheu auf 7,40 bis 8,40 Mk. (8 bis 8,50 Mk. im Vorj.).

Stroh. In Berlin wird im Handel fast nur Roggenstroh gebraucht, wobei man Flegeldruschstroh (Handdrusch), Maschinendruschstroh

mit Strohband gebunden, und Preßstroh, in Quadratballen mit Draht gebunden, zu unterscheiden hat. Die folgenden Preise sind für diese Sorten immer in dieser Reihenfolge zu verstehen. — Flegelstroh war im ganzen Jahre durchweg knapp, da die Landwirtschaft immer mehr mit Maschinen drischt und das Stroh einpreßt. Die Preise waren bei normaler Zufuhr im Januar 4,10 bis 4,50 Mk., 3,40 bis 3,80 Mk., 3,20 bis 3,60 Mk. (5,20 bis 5,60 Mk., 4,80 bis 5,30 Mk., 4 bis 4,20 Mk. im Vorj.). Im Februar gingen die Preise infolge sehr starker Zufuhr zurück auf 4 bis 4,40 Mk., 3,20 bis 3,60 Mk., 3,10 bis 3,30 Mk. Die Zufuhr in Flegel- und Maschinenstroh wurde dann geringer, während Preßstroh andauernd stark und über Bedarf zugeführt wurde. Diese starke Zufuhr hielt bis zur neuen Ernte an, und während sich die Preise für Flegelstroh und Maschinenstroh auf gleicher Höhe hielten, ging Preßstroh andauernd zurück. Im Mai kostete Preßstroh 2,90 bis 3,10 Mk., im Juni und Juli nur noch 2,40 bis 2,80 Mk., um nach kurzem Stillstand der Preise im September den niedrigsten Preis von 2,20 bis 2,50 Mk. zu erreichen. Die Preise des Vorjahres waren im September für Flegelstroh 4,40 bis 4,80 Mk., für Maschinenstroh 3,60 bis 4 Mk. und für Preßstroh 3,20 bis 3,80 Mk. Während der Kartoffelernte erholten sich die Preise für Preßstroh auf 2,40 bis 2,80 Mk. und hielten sich auf dieser Höhe bis zum Schlusse des Berichtsjahres.

Häcksel. Unter Häcksel (Pferdehäcksel) wird im Berliner Handel kurzgeschnittenes Roggenstroh, staub- und stoppelfrei gesiebt, verstanden. Die Preise waren zu Anfang des Jahres bei starker Zufuhr 4,20 bis 4,70 Mk. (4,80 bis 5,20 Mk. im Vorj.). Im Februar wurde die Zufuhr immer stärker, so daß die Läger überfüllt waren und die Ankünfte auf den Bahnhöfen sozusagen zu jedem Preise verkauft werden mußten. Es wurde bezahlt 3,60 bis 4 Mk. (4,80 bis 5,20 Mk. im Vorj.). Bei Beginn der Feldarbeiten kam weniger Ware heran, aber die Preise waren wenig verändert, da im Strohhandel rückgängige Konjunktur herrschte. Mit kurzer Unterbrechung im Mai, wo die Ware knapper war, gingen die Preise im Juni und Juli auf 3 bis 3,50 Mk., im August sodann auf 2,80 bis 3,30 Mk. zurück (5,60 bis 6 Mk. und 4,30 bis 4,60 Mark im Vorj.). Während der Kartoffelernte und der Feldarbeiten wurde Häcksel sehr knapp, so daß die Preise sich erholen konnten und auf 3,20 bis 3,60 Mk. stiegen (4,30 bis 4,60 Mk. im Vorj.). Diese Preise blieben unverändert bis zum Ende des Berichtsjahres.

8. Flachs- und Hanfhandel.

Flachs. Infolge der lebhaften Nachfrage nach Flachsgarnen, insbesondere für schwere Ware, war auch der Bedarf an Rohflachs sehr groß und der Flachshandel im allgemeinen lebhaft. Die Preise hielten sich mit nur geringen Schwankungen auf einem mittleren Niveau und ließen sowohl Produzenten wie Konsu-

menten guten Nutzen. Auch für die neue Saison machte sich Ende September bereits lebhafte Kauflust bemerkbar. Die guten Ernteberichte lassen wieder ein lebhaftes, nutzbringendes Geschäft erwarten.

Im Januar des Berichtsjahres kamen bereits kleine Zufuhren russischen Hanfes der neuen Winterernte 1912 an den Markt. Die Qualitäten der Hänfe fielen zwar im allgemeinen gut aus, entsprachen aber doch nicht den gehegten Erwartungen. Für prima Mittellagen mit 30% Paß zahlte man 81 Mk., für Malestowker ebenfalls mit 30% Paß 79 Mk., für Karatschewerhänfe 75 Mk., und für Streymelhänfe 73 Mk. pro 100 kg, franko Berlin. Die Preise behaupteten sich bis gegen April und es wurde in der Zeit viel gekauft. Als dann die englische Marineverwaltung ihren Bedarf an russischem Hanf deckte und die noch vorhandenen Bestände in zweite Hand übergingen, erhöhten sich die Preise in schnellem Tempo bis auf 3 Mk. pro 100 kg. Diese Preissteigerung war jedoch nur vorübergehend, denn als im Juli die neue Sommerernte gehandelt wurde, nahmen die Preise ihren vorherigen Stand wieder ein. Mit dem neuen Hanf war man sehr zufrieden, die Faser war hellfarbig, kräftig und geschmeidig. In der Zeit von August bis Dezember blieb die Marktlage unverändert und die Absätze waren in allen Gegenden bedeutend. Hanf.

9. Hopfen.

Das Geschäft in 1912er Ware entwickelte sich weiter in ruhigen Bahnen. Die Brauereien haben sich bei mäßigen Preisen stark über Bedarf eingedeckt. Im Frühjahr zogen die Preise etwas an, weil prima Ware recht selten wurde, und sie hielten sich fortwährend auf der Höhe, trotzdem die Ernteaussichten damals noch die besten waren. Erst im Sommer, als durch anhaltendes, ungünstiges Wetter die Hoffnungen sich zu trüben begannen, fingen die Preise für die ohnehin geringen Lagerbestände wieder an zu steigen und wiesen schließlich gegen die Herbstnotierungen eine Spannung von 30—40 Mk. auf. Die Berichte über die zu erwartende 1913er Ernte gingen in ihren Schätzungen weit auseinander, wenngleich sie alle darin übereinstimmten, daß ein erheblich geringerer Ertrag als 1912 zu erwarten sei. Während der Ernte erst wurde man gewahr, daß das Erträgnis auch noch hinter den Erwartungen der pessimistischen Schätzungen zurückblieb. Naturgemäß stiegen die Forderungen der Produzenten von Tag zu Tag und sie wurden vom Handel bewilligt, weil sich dieser baldmöglichst in den Besitz der raren prima Qualitäten zu setzen suchte. Die Brauereien, beeinflußt durch Zeitungsartikel und sonstige Faktoren, und nicht zum wenigsten durch das Bewußtsein, sich im Besitz von weitreichenden Vorräten 1912er Hopfens zu befinden, verhielten sich bis Mitte Oktober abwartend und haben während der haussieren-

den Tendenz sehr wenig gekauft. Seit ungefähr Mitte Oktober ist Ruhe eingetreten und die Jagd nach guter Ware hat im Handel nachgelassen. Aber trotzdem sind die Preise nicht nennenswert gewichen und die Marktumsätze weisen Tag für Tag ganz ansehnliche Umsatzziffern auf. Die Produktionsplätze der hervorragendsten Provenienzen sind mehr oder weniger geleert, die beste Ware ist in festen Händen. Allmählich bekehren sich auch die Brauereien zu der Einsicht, daß mit dem langen Zuwarten, angesichts des Mangels an prima Ware, nicht viel erreicht werden kann, und da sich der Handel entgegenkommend zeigt, ist es bereits zu zahlreichen Abschlüssen größeren Umfangs gekommen. Immerhin dürfte sich das Geschäft in dieser Kampagne bis zum Frühjahr hinziehen. Es ist nicht anzunehmen, daß die Preise so stark nachlassen werden, wie mancher glaubt. Durch das Vorrücken der Qualitäten ist fast eher eine Aufwärtsbewegung zu erwarten.

10. Kunst- und Handelsgärtnerei[1]).

Topfpflanzenkulturen.

Topfpflanzenkulturen.

Das Geschäft in Topfpflanzen verlief in den ersten drei Monaten 1913 befriedigend. Das Pflanzenmaterial, welches in den Treibereien herangebracht wurde, fand Absatz, besonders in marktfähiger Ware; Schau- und größere Kulturpflanzen waren, wie stets, schwer verkäuflich. Größere Blattpflanzen waren wieder wie in den Vorjahren vernachlässigt, dagegen wurden Farne reichlich verbraucht. Vor einigen Jahren hatte es den Anschein, als würden Treibgehölze mehr Aufnahme finden; diese Hoffnung hat sich aber leider nicht erfüllt. Die Treiberei beschränkte sich auf die altbewährten Sachen, wie Flieder, Schneeball, Prunus, Deutzia usw. Ein neuer Artikel für die Treiberei sind die aus Frankreich eingeführten Hortensien, welche gern Abnehmer finden. In krautigen Frühjahrsblühern, wie Cinerarien, Calceolarien, englischen Pelargonien usw., war das Geschäft lebhaft; die Pflanzen waren bei dem gelinden Wetter besonders gut entwickelt. Der Geschäftsgang in Balkon- und Gruppenpflanzen war gut; die großen Vorräte in den Gärtnereien wurden geräumt, obgleich höhere Preise nicht zu erzielen waren. Das Bepflanzen von Balkonen, öffentlichen Plätzen, Straßen, Friedhöfen und Privatgärten nimmt viel Pflanzenmaterial auf. Hierdurch wird das Geschäft in jeder Weise günstig beeinflußt. An den diesjährigen Jubiläumstagen wurden gleichfalls viele Pflanzen zur Dekoration verbraucht. Im Juli setzte die Geschäftsstille ein, die auch bis in den Herbst hinein nicht weichen wollte. Die Ursache waren die Balkanwirren, die allgemeine Geldknappheit und die Lebensmittelteuerung. Auch sonst brachte das Geschäft

[1]) Bericht der Deutschen Gartenbau-Gesellschaft.

nicht viel Erfreuliches. — Die Zwiebeltreiberei ließ viel zu wünschen übrig. Das Frühjahrsgeschäft staute sich an und war in der kurzen Saison, die das warme Wetter mit sich brachte, kaum zu bewältigen, doch trat danach eine fast völlige Ruhe ein und die Ware blieb unverkauft. Eine kleine Abwechslung brachten für einzelne Geschäfte die Jubiläumsfeiern. Schnittblumen, besonders Chrysanthemum, waren in so reichlichen Mengen vorhanden, daß mit einem normalen Absatz nicht zu rechnen war. Das Herbstgeschäft, besonders in Eriken, brachte Ueberraschungen; große Posten mußten — dem Verblühen nahe — zu ganz niedrigen Preisen abgesetzt werden; zum Schluß der Saison war aber gute Handelsware wieder sehr gefragt.

Abgeschnittene Blumen.

Abgeschnittene Blumen.

Das verflossene Jahr hatte an Schnittblumen bedeutendere Mengen gezeitigt als in früheren Jahren. Es ist sowohl an deutschen Schnittblumen stets Ueberfluß vorhanden gewesen, wie auch in den Wintermonaten an importierten Schnittblumen des Auslandes. Die Folge dieser Ueberflutung des deutschen Marktes waren die niedrigen Preise und das andauernd schleppende Geschäft, da die vielen vorhandenen Mengen nicht gut unterzubringen waren. Die importierten Blumen waren bis Ende Mai zu reichlich vorhanden, sowohl die von der Riviera wie solche von Holland, so daß die deutsche Produktion großen Schaden dadurch erleiden mußte, weil die Preise nicht gehalten werden konnten, die zur günstigen Fortentwicklung der deutschen Produktion notwendig sind. Schleuderpreise waren an der Tagesordnung. Selbst der für die deutsche Produktion noch günstige Herbst ließ keine Erholung des Marktes zu, da trotz der ungünstigen Geschäftslage die ausländischen Blumen frühzeitig eintrafen und schon in Konkurrenz traten, ehe der Blumenflor in Deutschland geringer wurde, so daß im allgemeinen das Jahr als ungünstig zu bezeichnen ist.

Orchideen.

Orchideen.

Der Bedarf an Orchideenblumen steigert sich von Jahr zu Jahr, und es ist oft nicht möglich, der Nachfrage Rechnung zu tragen. Der Import der Cattleyen, welche neben den Oncidien am meisten verlangt werden, wird immer schwieriger. Durch die Aufnahme, welche die Orchideen in den Vereinigten Staaten genommen haben, werden zuviel Pflanzen in den Tropen eingesammelt, für deren Entwicklung es besser wäre, daß sie noch einige Jahre länger dort wüchsen. Die Pflanzen sind daher meistens sehr schwach und geben infolgedessen in den ersten Jahren keinen vollen Ertrag. Auch sind die Preise für frische Pflanzen um mindestens 30 % gestiegen. Es ist trotzdem sehr schwierig, die geforderten Mengen aus den Tropen zu erhalten. Dies trifft noch

mehr auf die Oncidien zu, welche im letzten Jahre so gut wie gar nicht zu haben waren. Auch in Rußland ist die Nachfrage bedeutend größer geworden, was auf den allgemeinen Markt natürlich Eindruck macht. Es sind in den letzten Jahren bedeutend mehr Orchideen kultiviert worden; da man aber diese Pflanzen nicht so leicht vermehren kann wie andere Schnittblumen und die Anschaffungskosten sehr hoch sind, so wird es darin nicht so leicht eine Ueberproduktion geben. Der Nachzucht aus Samen wird immer mehr Aufmerksamkeit geschenkt, und es sind schon recht schöne Resultate damit erzielt worden. Um dieses Verfahren aber im großen Stile betreiben zu können, bedarf es erheblicher Mittel; denn um einen vollen Ertrag aus Sämlingspflanzen zu erhalten, bedarf es einer sechsjährigen Kultur. Trotzdem werden bereits in beträchtlicher Anzahl Orchideensämlingspflanzen auf den Markt gebracht, jedoch zieht der Blütner eine großblumige Stammform der Hybride vor. Der Umsatz in Orchideenpflanzen steigt nur sehr langsam, da der hohe Anschaffungswert der Pflanzen das große Publikum davon abhält, sich größere Bestände zuzulegen; ein weiterer Hinderungsgrund liegt wohl auch darin, daß die Kultur der Orchideen den wenigsten Gärtnern bekannt ist.

Baumschulartikel.

Baumschulartikel.

Das Baumschulengeschäft war im Jahre 1913 zufriedenstellend. Allerdings machte sich der allgemeine schlechte Geschäftsgang und Geldmangel etwas fühlbar; langes Ziel und noch langsamere Regulierung sind die bekannten Mißstände. Das Frühjahrsgeschäft setzte infolge des günstigen Wetters zeitig und lebhaft ein, hätte sich aber noch viel besser entwickelt, wenn nicht vorzeitig die große Wärme eingetreten wäre, die bald zur Einstellung des Versandes zwang. Obstbäume in allen Formen und Obststräucher wurden sehr gefragt und einzelne Gattungen ziemlich geräumt. Zierbäume in Laub- wie in Nadelhölzern wurden nur mäßig verlangt. Dagegen fanden Ziersträucher, namentlich gewöhnliche billige Sachen, guten Absatz, desgleichen Heckenpflanzen. Das Geschäft in Alleebäumen war befriedigend. Rosen blieben infolge des günstigen Winters und der vorzeitigen Wärme viel unverkauft. Das Herbstgeschäft entwickelte sich fast in denselben Bahnen wie im Frühjahr, nur daß nach Ziergehölzen weniger Nachfrage war; sonst aber befriedigte es, obgleich es nicht ganz die Höhe des Vorjahres erreichte. Infolge des ungünstigen Winters wurden die Versandarbeiten sehr gefördert.

Blumenbinderei.

Blumenbinderei.

Die Blumenbinderei hat im verflossenen Jahre keinen größeren Umfang angenommen. Durch die schlechte Konjunktur

ist diese Branche am meisten in Mitleidenschaft gezogen worden, und wenn im vorigen Jahre schon über schlechten Geschäftsgang im allgemeinen geklagt wurde, so fand dies im Berichtsjahre seine Fortsetzung. Namentlich trug hierzu die übergroße Ausdehnung und Zulassung des Straßenhandels bei. In keinem Jahre vorher haben so viele Blumengeschäftsinhaber ihre Geschäfte schließen müssen wie im verflossenen. Ein Lichtblick waren im vergangenen Jahre die Festdekorationen anläßlich des Regierungsjubiläums Seiner Majestät des Deutschen Kaisers. Auch das Geschäft in Balkondekorationen verlief noch einigermaßen befriedigend; eigentliche Bindereien aber wurden nicht in dem Maße wie früher gefordert, was auf die fortlaufende Preiserhöhung der Lebensmittel usw. zurückzuführen ist. An Material stand im gesamten Jahre eine überaus große Auswahl der schönsten und herrlichsten Blumen, Pflanzen und Früchte zur Verfügung; ganz besonders gibt sich die deutsche Gärtnerei große Mühe, den Blumengeschäftsinhaber mit langstieligem und gebrauchsfertigem Material zu versehen. Das Geschäft in Kränzen und Trauerarrangements blieb in der Anzahl der geforderten Objekte ziemlich auf derselben Höhe wie im Vorjahre, jedoch wurden vielfach nicht die Preise früherer Jahre angelegt.

Diese Ausführungen finden in folgendem zweiten Bericht manche Ergänzungen:

Die Geschäftslage ist im Verhältnis zum Vorjahre wesentlich ungünstiger geworden. Die eingegangenen Berichte bekunden übereinstimmend einen Rückgang der Umsätze und zwar namentlich im Herbste, zu welcher Zeit man sonst mit einer starken Wiederbelebung des im Sommer stillen Geschäftes rechnet. Namentlich sind die Umsätze zu Allerheiligen bzw. zum Totenfeste ganz erheblich hinter dem Vorjahre zurückgeblieben. Die Frühjahrssaison und das Balkonpflanzengeschäft waren im allgemeinen befriedigend, wie sich auch die Preisverhältnisse in normalen Bahnen bewegten. Die Blumengeschäfte im sogenannten feinen Westen und in den westlichen Vororten haben infolge der oft monatelangen Abwesenheit zahlungsfähiger Kunden, namentlich in den Sommermonaten, einen ganz erheblichen Einnahmeausfall der sich, wie es den Anschein hat, selbst nicht durch einen guten Umsatz in den Wintermonaten ausgleichen will. Auffallend ist, daß das Publikum weniger teuere Sachen bestellte als in früheren Jahren. Die Geschäfte in der Nähe der Friedhöfe klagten auch im verflossenen Jahre über die Konkurrenz der Friedhofsgärtner, welche unter günstigeren Bedingungen produzieren und verkaufen als die Blumengeschäfte. Die Jubiläumsfestlichkeiten, die Hochzeit im Kaiserhause und verschiedene Todesfälle hervorragender Persönlichkeiten brachten den ersten Geschäften viele und auch gute Aufträge. Sehr groß ist selbst den ersten Blumengeschäften der Ausfall, der durch die Konkurrenz des Straßenhandels ent-

steht. Der Gelegenheitskauf von Blumen ist dadurch in den Blumengeschäften außerordentlich zurückgegangen. Es tritt infolgedessen mehr und mehr eine Entfremdung des Publikums von den Blumengeschäften ein. Ein Rückgang im Umsatz in der Trauerbinderei ist auch infolge der zunehmenden Feuerbestattung zu verzeichnen. Eine Besserung könnte erzielt werden, wenn die Feuerbestattungs-Anstalten der im Publikum vielfach verbreiteten Ansicht entgegentreten würden, daß bei der Feuerbestattung Kranzspenden nicht zulässig sind. Der Weihnachts- und Sylvesterumsatz war besser als man erhofft hatte, jedoch liegen auch Berichte vor, daß die Umsätze das Vorjahr nicht erreicht haben.

Dekoration.

Dekoration.

Das Dekorationsgeschäft hat im Jahre 1913 in gleicher Weise wie in den Vorjahren wenig Aenderung erfahren. Das Regierungsjubiläum Sr. Majestät des Kaisers bot Veranlassung, durch Schmückung von Häuserfronten, Schaufensterdekorationen und Festversammlungen die gärtnerischen Pflanzenbestände einmal wieder voll zur Geltung zu bringen. Der ausnahmsweise günstige Herbst erleichterte den Austausch der Sommerdekoration gegen Winterdekoration. Tannen, Koniferen in kleinerer und mittlerer Ware waren leicht zu beschaffen, während es an höheren mangelte. Es ist nicht zu leugnen, daß das Bedürfnis des großen Publikums, sei es aus freudigen oder traurigen Veranlassungen, einen Blumen- und Pflanzenschmuck zu haben, immer größer wird, so daß behauptet werden kann, daß die Dekorationsgärtnerei an Umfang zugenommen hat. Anders verhält es sich mit den aufgewendeten Mitteln. Es gehört zu den Seltenheiten, daß Mittel bewilligt werden, welche eine künstlerische Aufmachung ermöglichen, der Preis ist meistens gedrückt. Erfreulich zu bemerken ist, daß von namhaften Firmen an Stelle der früher üblichen Lorbeerkrone jetzt mehr Lorbeerpyramiden und insbesondere Palmen Verwendung finden, welche den Dekorationen mehr Ausdruck verleihen.

Getrocknete Blumen und Gräser.

Getrocknete Blumen und Gräser.

Ziergräser und Immortellen sind nicht bloß der Witterung, sondern hauptsächlich der Mode unterworfen. Mit einem Wort, beide Artikel in ihren verschiedenen Arten sind unmodern geworden und werden nur wenig begehrt. Alle Neuheiten und Errungenschaften auf diesem Gebiete, wie sie in den letzten fünfundzwanzig Jahren des vorigen Jahrhunderts entdeckt und angebaut wurden, sind im ersten Dezennium des 20. Jahrhunderts nach und nach außer Kurs gesetzt worden. Die Damenputzbranche hat in diesem Jahre nur Helichrysum, naturfarbig, und Stippa pennata (Federgras), gefärbt, gekauft und verwendet, letzteres als Ersatz für Reiherfedern. Für Kranzbindereien wurde Statice

tatarica und St. sinuata verlangt. Infolge der schlechten Ernte waren die Vorräte gering; mithin konnten vorjährige Bestände verwertet werden. Die Preise haben sich nicht geändert. Die französische Immortelle (Gnaphalium orientalis) wurde trotz des um ca. 30 % gestiegenen Einkaufspreises verlangt und auch verwendet. Der Preis ist zurzeit so hoch wie nie zuvor. Die präparierten Cycaswedel, ebenso Islandmoos sind bei guter Qualität noch immer beliebt bei gleichen Preisen wie im Vorjahre. Die frostfreie Witterung bis in den Dezember hinein läßt ein Geschäft mit obigen Waren kaum erwarten; importierte frische Blumen beherrschen den Berliner Markt.

Samenhandel.

Samenhandel.

Der Samenhandel war im Jahre 1913 ganz grundverschieden von dem in den anderen Jahren. Die Preise waren zum Teil niedriger als im vergangenen Jahre, doch war die Qualität recht minderwertig, da die Ernte durch den nassen Herbst von 1912 sehr gelitten hatte und speziell Asternsamen fast gänzlich unkeimfähig waren. Das Geschäft war im allgemeinen in Anbetracht der schlechten Geschäftslage recht mäßig und es wurde daher nur das Notwendigste gekauft. Besonders durch die allgemeine schlechte Geschäftslage haben die Gärtnereibesitzer wenig Umsatz gehabt, und es wurde daher auch in Blumen nur das gekauft, was dringend erforderlich war. Die Außenstände gingen sehr schleppend ein, und deshalb waren auch die Tagespreise der Blumen durch den Nichtabsatz sehr gedrückt und niedrig. Die diesjährige Herbsternte scheint gut gewesen zu sein, und die Preise in Samen scheinen sehr herunterzugehen.

Landschaftsgärtnerei.

Landschaftsgärtnerei.

Die Landschaftsgärtnerei konnte in dem abgelaufenen Berichtsjahre auf keinen grünen Zweig kommen. Schuld daran waren einmal die unglücklichen Bauverhältnisse, vornehmlich aber die geradezu beängstigende Formen annehmende Konkurrenz. Schon zu Beginn des Jahres hatten die Preise einen Tiefstand erreicht, der kaum noch zu überbieten war und der jeden Gewinn ausschloß. In Berlin und seinen Vororten gehen heute bereits 50 große und mittelgroße und über 100 kleinere Firmen dem landschaftsgärtnerischen Geschäfte nach, und jeder versucht, den andern beiseite zu schieben oder, wenn er schon Fuß gefaßt hat, nachträglich noch abzudrängen. Die Löhne waren übermäßig hoch. Hinzu kommt, daß die eigentliche Winterarbeit an sich nachgelassen hat, weil der Stil, der zurzeit beliebt ist, viel mehr größere Flächen in den Gärten vorsieht und diese zu bestimmten Jahreszeiten keine oder doch nur sehr wenig Arbeit machen. Auch fahren die Architekten fort, selbst Gärten anzulegen und

die Gärtner nach Möglichkeit hiervon auszuschließen. Ferner werden die Gartenbesitzer von Staudenzüchtern und Angestellten holländischer Firmen geradezu überlaufen. Diese heimsen durch ihre übergroße Rührigkeit und Zähigkeit manche gute Bestellung ein. Das Baumschulenmaterial ist teurer geworden, da durch den Bund der Baumschulenbesitzer die Preise auf einer bestimmten Höhe gehalten werden. Der Schutzverband der landschaftsgärtnerischen Arbeitnehmer hat sich als ein gutes Mittel bewährt, über Schwierigkeiten, besonders bei Streiks, besser als in früheren Zeiten hinwegzukommen.

Gemüsegärtnerei.

Gemüse-gärtnerei.

Das Jahr 1913 ist mit seinen extremen Witterungsverhältnissen seinen beiden Vorgängern traurigen Angedenkens würdig an die Seite zu stellen. Das prächtige Frühjahrswetter mit viel Sonnenschein von Anfang März ab brachte die Pflanzenaussaaten in den Mistbeeten schnell vorwärts. Gleich nach Ostern konnte mit den Bestellungsarbeiten begonnen werden. Die Pflanzarbeiten waren im vollsten Gange, als am 10. April der plötzliche Wettersturz eintrat. Soviele geschäftliche Hoffnungen sind wohl in den letzten 20 Jahren noch nie auf einmal den Gemüsegärtnern vernichtet worden wie in diesen bösen fünf kalten Tagen. So wurden die ersten Freilandaussaaten und Pflanzen fast völlig vernichtet. Die zweiten Aussaaten und Pflanzungen hatten ungemein unter der Hitze und Dürre im Monat Mai zu leiden. Am 10. Juni war starker Sturm, der besonders an Bohnen viel Schaden anrichtete. Bis zum Herbst war die Witterung trockener, als sie normalerweise hätte sein müssen. Ein kleiner Trost war es, daß erst am 10. Okt. der erste Frost eintrat.

Ueber das Geschäft mit den einzelnen Artikeln läßt sich folgendes berichten:

Rotkohl: Der Absatz vollzog sich fortgesetzt zu normalen Preisen.

Wirsingkohl: Vom Sommer ab wurden die Preise durch Ueberproduktion gedrückt und Wirsingkohl wurde daher sehr billig.

Weißkohl wurde am Markt zu guten Preisen flott gekauft.

Blumenkohl hatte unter der Hitze und Dürre im Sommer besonders zu leiden gehabt. Er gab daher nur eine minderwertige Qualität und die Preise waren niedrig.

Kohlrabi: Im Frühjahr waren die Vorräte gering und die Preise gut; später bis zum Herbst war der Absatz befriedigend und die Preise waren normal.

Spinat. Winterspinat wurde durch Zufuhr von außerhalb im Preise sofort stark herabgedrückt (vom 23. bis 26. April kamen 20 Waggons von außerhalb an). Junger Spinat war billig und im Herbst kaum verkäuflich.

Salat. Bis Ende Mai beherrschte holländischer Salat den Berliner Markt, so daß für unsern ersten Salat keine angemessenen Preise erzielt werden konnten. Später wurde guter Salat, der sehr knapp war, eine ganze Zeitlang gut bezahlt; bis zum Herbst hin waren die Preise dann normal.

Mohrrüben waren bis Ende Juli knapp und wurden gut bezahlt; später wurden sie billig und blieben so bis zuletzt.

Suppengrün: In Porree, Sellerie, Petersilienwurzeln war trotz der Knappheit kein Geschäft; infolgedessen waren die Preise niedrig.

Radies und Rettig wurden das ganze Jahr über gut gekauft. Radies waren im Sommer sogar zeitweise sehr gesucht.

Bohnen erzielten anfangs gute Preise, waren aber dann bis zum Schluß des Bohnengeschäftes am 10. Okt. billig.

Frühkartoffeln waren im allgemeinen billig.

Zusammenfassend muß gesagt werden, daß das Geschäft der Gemüsegärtnerei als befriedigend nicht anzusehen ist; die Ausfälle waren zu groß. Am Jahresschluß war der Geschäftsgang sehr still und in allen Artikeln der Absatz sehr gering.

Obstgärtnerei.

In Frühkirschen, Pfirsichen und Aprikosen haben die Aprilfröste eine vollständige Fehlernte verursacht. Saure Kirschen und späte Pflaumen sind dagegen in großen Massen geerntet worden. Die Kirschen sind zu guten, die Pflaumen nur zu geringen Preisen verkauft worden. Aepfel und Birnen waren nur in ganz geringen Mengen vorhanden, so daß große Nachfrage und infolgedessen ein sehr gutes Geschäft mit hohen Preisen vorhanden war. Die Früchte waren im Geschmack sowie im Aussehen sehr gut, dagegen wurde über geringe Haltbarkeit und massenhaftes Auftreten der Obstmaden geklagt. Auch Fusikladium, das im Sommer fast gar nicht auftritt, machte sich im Herbst bei vielen Sorten recht unangenehm bemerkbar, besonders bei London Pepping, so daß die Früchte nur zu niedrigen Preisen verkauft werden konnten. Das Beerenobst, besonders die Johannisbeere, hat sehr gute Erträge geliefert. Auch der Absatz war gut und es wurden annehmbare Preise erzielt. Obstgärtnerei.

Obstverwertung.

Billig waren bzw. wurden während der Ernte Himbeeren, besonders Waldhimbeeren. Sie kosteten 18—24 Mk. pro Zentner gegen 25—45 Mk. im Jahre 1912. Obstverwertung.

Auch Johannisbeeren waren verhältnismäßig billig; rote kosteten 8—10 Mk. pro Zentner gegenüber 12—16 Mk. im Jahre 1912.

Auch Birnen und Tomaten waren billig, besonders aber Pflaumen. Diese kosteten 2—6 Mk. pro Zentner gegenüber 5—10 Mk. im Jahre 1912.

Mittelmäßig im Preise waren Sauerkirschen, schwarze Johannisbeeren, Heidelbeeren, Stachelbeeren, hoch im Preise standen dagegen Erdbeeren. Sie kosteten 18—24 Mk. pro Zentner gegenüber 15—22 Mk. im Jahre vorher.

Süßkirschen, Zitronen, Preißelbeeren, Aprikosen, Quitten, Aepfel kosteten 5—8 Mk. pro Zentner gegen 3—5 Mk. im Jahre 1912.

Bei den Aepfeln wirkte verteuernd die äußerst geringe Ernte in ganz Deutschland, die zum größten Teil auf die Spätfröste, zum Teil auch auf die große vorjährige Ernte zurückzuführen war. In Mostäpfeln kann man wohl mit Recht sagen, daß Frankreich in diesem Jahre den Markt beherrscht hat. Die Spätfröste waren wohl auch die Hauptursache der teuren Erdbeeren, doch kam bei dieser Frucht auch das zu trockene Frühjahr zu sehr in Betracht. Himbeeren hatten wohl auch durch den Spätfrost gelitten, trotzdem war noch eine gute Ernte zu verzeichnen. Süßkirschen waren fast völlig vom Spätfrost in der Blüte vernichtet worden, die Sauerkirschen hatten ihm mehr oder weniger standgehalten. In Preißelbeeren wurde ursprünglich eine gute Ernte von Schweden gemeldet, schließlich sind die Preise aber gleich nach den ersten Sendungen zu unerhörter Höhe gestiegen. Inländische Früchte konnte man zu annehmbaren Preisen kaufen; besondere Einflüsse machten sich bei den Preißelbeeren insofern geltend, als sie infolge der guten Haltbarkeit oft zurückgehalten wurden. Heidelbeeren stiegen auch nach anfänglich mittleren Notierungen gegen Ende der Ernte ganz bedeutend. Dagegen gingen die roten Johannisbeeren während der Ernte bedeutend im Preise zurück, so daß man schließlich von niedrigen Preisen reden konnte. Schwarze Johannisbeeren hatten unter Nachtfrösten gelitten. Stachelbeeren waren im allgemeinen durch den Schaden, den der amerikanische Meltau anrichtet, knapp und ziemlich teuer. Quitten verzeichneten einen gänzlichen Ausfall und gingen hoch im Preise bis zu 35 Mk. Eine gute Ernte war in Hagebutten und Brombeeren vorhanden, doch werden diese beiden gut zu verwertenden Fruchtarten noch zu wenig benutzt, was zum Teil darauf zurückzuführen sein dürfte, daß sie zu wenig im großen gesammelt werden. Die Nachfrage seitens der Konservenfabriken war wieder recht lebhaft, weil größere Vorräte seit 1911 noch nicht wieder aufgehäuft werden konnten.

Halbfabrikate bzw. fertige Produkte.

Das Ausland kommt mit Halbfabrikaten nicht bedeutend auf den Markt. Holland, welches auch mit Frischware stark vertreten war, bot, wie in den Vorjahren, das Fruchtmark von Johannisbeeren, Erdbeeren und Himbeeren an und drückte auch zu manchen Zeiten stark auf die Preise; zieht man die nicht unerheblichen Fracht- und Zollspesen in Betracht, so waren wesentliche Preisunterschiede gegen inländische Ware nicht festzustellen.

Von Spanien werden Aprikosenmark bzw. halbe Früchte seit Jahren in steigender Menge angeboten. Die Preise waren seit dem vorigen Jahre nicht wesentlich verschieden, pro Zentner in 10-Pfund-Dosen ca. 23—32 Mk. Es dürfte sich etwa 10—15 Mk. billiger stellen, als Aprikosenmark von einheimischen Früchten kosten würde. Ebenso ist als Halbprodukt, das sich steigender Beliebtheit erfreut, Ananas aus Hawai zu erwähnen. Diese Frucht wird sterilisiert von dort in 10-Pfund-Dosen als geraspelte Ware, in Scheiben- und Zylinderform verschickt und kommt en gros per Kilogramm auf ca. 0,85 Mk. Serbische und bosnische Pflaumen waren anfangs kaum vertreten, die neue Ernte ist jedoch reichlich ausgefallen, war aber nicht von hervorragender Qualität. Amerikanische Obstkonserven haben im Preise angezogen und schienen knapper als im Vorjahre zu werden. Als Neuheit werden getrocknete Bananen aus Kamerun angeboten, vorläufig allerdings gegenüber der frischen Ware in geringer Menge. Doch dürfte mit Fertigstellung der neuen Bananen-Transportdampfer das Angebot bedeutend steigen. Größere Vorräte in Halbprodukten aus vorhergehenden Jahren waren nicht vorhanden, was sich aus den Mißernten der beiden vergangenen Jahre erklärt. — Die Preise der fertigen Erzeugnisse waren in diesem Jahre ungefähr die gleichen wie im Vorjahre. Fabriken, welche im Vorjahre infolge Mißernte einen Teuerungsaufschlag von 10—15 % notierten, sind inzwischen davon wieder abgekommen, weil der Absatz bisher zurückgeblieben ist, was mit der allgemeinen ungünstigen Geschäftslage zusammenhängen dürfte.

11. Handel mit Obst und Gemüse.

Das Geschäft in Sommerobst verlief im allgemeinen befriedigend, namentlich was das ausländische Obst anlangt. Die inländische Ernte ließ vielfach zu wünschen übrig und reichte nicht an die des Vorjahres heran; nur die Ernte in Pflaumen war sehr reichlich. Sommerobst.

Die inländische Kirschenernte, speziell in den für Berlin in Frage kommenden Gebieten von Werder und Schlesien, fiel infolge des ungünstigen Frühjahrswetters sehr schlecht aus, und das Ergebnis genügte bei weitem nicht für den Berliner Markt; auch qualitativ ließ die Ware zu wünschen übrig. Italien dagegen hatte eine gute Ernte und lieferte große Mengen von guter Qualität. Infolge des schlechten hiesigen Ernteausfalles dauerten auch die Zufuhren von Italien länger, als dies in normalen Jahren der Fall ist. Französische Kirschen kamen in diesem Jahre gar nicht an den Markt. Kirschen.

Auch in Erdbeeren war die hiesige Ernte infolge der unbeständigen Witterung im Frühjahr sehr gering und befriedigte auch qualitativ nicht. Einen vollen Ausgleich hierfür boten die Metzer Erdbeeren, welche dieses Jahr hervorragend schön waren Erdbeeren.

und auch fast durchweg gesund eintrafen. Holland hatte ebenfalls eine gute Erdbeerernte und sandte große Mengen nach Berlin; da aber die Preise in Holland sehr hoch waren, so ging an den Holländer Erdbeeren meistens Geld verloren, denn Berlin konnte diese hohen Preise nicht aufbringen. Frankreich sandte in diesem Jahre weniger Erdbeeren; die Ware fiel auch fast durchweg schlecht aus und brachte daher fast ständig Verluste.

Anderes Frühobst. Frühbirnen und Frühäpfel.

Frühbirnen und Frühäpfel kamen in ziemlich bedeutenden Mengen an den Markt, namentlich aus Italien. Die Berliner Verkaufspreise waren während der ganzen Saison befriedigend. Böhmen, welches sonst riesige Mengen nach Berlin schickt, hatte in diesem Jahre eine geringe und verspätete Ernte; auch waren die Preise in Böhmen sehr hoch und der Versand nach Berlin deshalb knapp. Die Zufuhren aus Italien waren demzufolge größer und dauerten auch länger als in den Vorjahren. Die Preise hierfür waren im Durchschnitt befriedigend und nur geringen Schwankungen unterworfen.

Aprikosen und Pfirsiche.

Die Zufuhren von Aprikosen und Pfirsichen waren nicht allzu groß. Frankreich fiel auch für diese Artikel in diesem Jahre vollständig aus und auch Ungarn lieferte wenig. Die Zufuhren aus Italien entsprachen etwa dem Durchschnitt der Vorjahre. Namentlich die italienischen Pfirsiche erzielten infolge der fehlenden französischen Konkurrenz außergewöhnlich hohe Preise, zumal sie qualitativ sehr gut waren.

Spätobst.

Infolge der geringen inländischen Ernte mußte auch bei Spätobst das Ausland mit großen Zufuhren aushelfen, um den Berliner Bedarf zu decken. Italien hatte eine Mittelernte an Aepfeln; die Kostpreise wurden jedoch zu sehr in die Höhe getrieben und ließen kein befriedigendes Geschäft zu. In Oesterreich hatte Tirol, das die besseren Tafeläpfel liefert, eine gute Ernte; Steiermark dagegen hatte nur eine schwache Ernte, und Ungarn, Galizien und Böhmen spielten als Aepfellieferanten in diesem Jahre überhaupt keine Rolle. Frankreich hatte in Aepfeln im Gegensatz zu allen übrigen Obstsorten eine reichliche Ernte und lieferte namentlich in den Monaten Oktober und November ungewöhnlich große Mengen Aepfel; die Kostpreise in Frankreich waren vielfach sehr niedrig, doch ließ auch die Qualität zu wünschen übrig.

Aepfel.

Amerikanische Aepfel.

Amerikanische Aepfel kamen in der Saison 1913/14 in geringeren Mengen als sonst an den Markt. Die Ernte fiel dort um 30% kleiner aus und die Preise waren daher in Amerika zu hoch, um ein größeres Geschäft zu erlauben. Namentlich die in Kisten verpackten Aepfel aus den Weststaaten fielen sehr schön aus, stellten sich jedoch zu teuer, um auf den Konsum einen großen Einfluß auszuüben. Die Faßware fiel vielfach sehr schlecht aus.

Spätbirnen.

Spätbirnen kamen namentlich aus Tirol und Böhmen, doch aus letzterem Lande nicht in den Mengen wie sonst. Die inländischen Winterbirnen waren knapp und reichten höchstens bis Weihnachten; später kommen nur noch Tiroler und vielleicht noch französische Birnen in Frage.

Weintrauben.

Die Marktlage für Weintrauben war fast während der ganzen Saison günstig; die Ware kam im allgemeinen gesund an und die Preise waren keinen so starken Schwankungen unterworfen wie in den meisten anderen Jahren. Bemerkbar machte sich vor allem das Fehlen der südfranzösischen Weintrauben. Die Ernte in Frankreich fiel schlecht aus und es kamen nur einzelne Waggons nach Berlin. Auch in Algier fiel die Ernte etwas

Tab. 23. Einfuhr von frischem Obst und Gemüse (in dz).

	Einfuhr 1911	1912	1913
Aepfel	3 067 615	1 973 326	4 400 414
davon aus			
Frankreich	1 328 801	260 618	2 409 492
Italien	536 219	55 754	687 432
Oesterr.-Ungarn	562 514	356 181	626 158
Belgien	175 436	311 742	245 116
Niederlande	178 376	285 559	249 756
Ver. Staaten v. Am.	110 548	138 191	112 223
Austral. Bund	15 786	32 946	29 883
Johannis-, Stachel-, Heidel-, Preißelbeeren usw.	—	197 359	157 682
davon aus			
Niederlande	—	43 080	44 077
Oesterr.-Ungarn	—	44 028	21 658
Schweden	—	51 289	37 760
Finland	—	37 868	33 329
Aprikosen, Pfirsiche	42 332	30 791	38 100
davon aus			
Italien	24 870	21 600	32 903
Frankreich	5 570	7 446	2 422
Zwetschen	70 878	464 293	94 101
davon aus			
Oesterr.-Ungarn	65 101	462 186	84 154
Kirschen, Weichseln	62 541	97 429	82 873
davon aus			
Italien	34 378	31 008	41 017
Niederlande	8 961	26 293	26 736

	Einfuhr 1911	1912	1913
Birnen, Quitten	375 451	586 420	384 137
davon aus			
Oesterr.-Ungarn	206 056	283 816	159 967
Belgien	73 926	114 377	96 467
Niederlande	49 183	118 682	57 035
Italien	31 820	22 307	51 686
Erd- und Himbeeren	—	69 186	84 384
davon aus			
Niederlande	—	45 596	71 823
Tafeltrauben	385 192	350 942	384 269
davon aus			
Italien	148 149	133 367	221 161
Frankreich	94 692	107 813	69 844
Spanien	74 873	69 442	63 844
Portugal	15 854	18 602	11 149
Algerien	8 015	9 899	6 627
Blumenkohl	377 842	544 072	590 999
davon aus			
Niederlande	171 921	196 369	244 413
Italien	142 531	266 875	285 526
Frankreich	50 431	67 248	51 126
Bananen	304 386	353 760	450 508
davon aus			
Spanien	204 726	207 869	225 686
Columbien	—	23 661	122 545
Jamaika usw.	—	85 730	56 714
Apfelsinen und Mandarinen	1 213 559	1 510 278	1 452 728
davon aus			
Italien	215 700	185 261	171 447
Spanien	980 595	1 308 787	1 264 095

knapper aus; die Einkaufspreise waren infolgedessen ziemlich hoch, ließen aber trotzdem noch einen Nutzen, da die Ware durchweg gesund eintraf. Ebenso waren die Preise in Italien trotz guten Ernteausfalles doch ziemlich hoch, so daß bei einzelnen Sorten ein Nutzen von vornherein ausgeschlossen war. Im allgemeinen verlief aber das Geschäft hierin befriedigend.

Blaue Trauben, welche anfangs fast ganz fehlten, kamen gegen Ende der Saison in großen Mengen an den Markt und mußten sehr billig verkauft werden. Türkische resp. mazedonische Weintrauben kamen, wohl infolge der unsicheren Verhältnisse auf dem Balkan, in diesem Jahre gar nicht an den hiesigen Markt. Die Zufuhren von spanischen Weintrauben, welche, in Fässer verpackt, über Hamburg kommen, waren wieder ganz bedeutend; auch hierfür waren die Durchschnittspreise höher als in anderen Jahren.

Tomaten.

Das Inland liefert von Jahr zu Jahr mehr Tomaten, aber noch immer spielen diese keine nennenswerte Rolle gegnüber den Zufuhren aus dem Auslande, namentlich aus Italien. Die Zufuhren aus letzterem Lande waren auch in diesem Jahre wieder während der Sommermonate enorm und die Preise daher im allgemeinen sehr niedrig, nur gegen Ende der Saison gingen sie etwas in die Höhe. Französische Tomaten fehlten gänzlich. Die im Spätherbst beginnenden Zufuhren von kanarischen Tomaten waren ziemlich bedeutend; die auf den Hamburger Auktionen dafür bezahlten Preise waren meistens sehr hoch.

Südfrüchte

Die Marktlage für Apfelsinen war während der ganzen Saison 1913/14 im allgemeinen günstig. Trotz großer Zufuhren waren die Durchschnittspreise höher als in anderen Jahren. Entgegen den Vorjahren waren große Früchte knapp und wurden dementsprechend höher bezahlt als die kleinen Früchte. Neben den spanischen und sizilianischen Apfelsinen kommen namentlich in der Vorsaison auch die Jaffa- und Jamaikaapfelsinen in immer größeren Mengen auf den Markt; sie erzielten infolge ihrer guten Qualität hohe Preise.

Das Zitronengeschäft dagegen verlief namentlich im Sommer ziemlich ungünstig, was sowohl auf das schlechte Wetter während des Sommers zurückzuführen war als auch auf die geringe Qualität der Ware. Die Durchschnittspreise waren im Winter normal, im Sommer dagegen erheblich niedriger als in den anderen Jahren, so daß die getätigten Abschlüsse verlustbringend waren.

Die Zufuhren von Mandarinen waren in der Saison 1913/14 ganz erheblich und die Preise im allgemeinen normal.

Bananen

Die Zufuhren von Bananen waren in diesem Jahre etwas geringer, weil eine große Hamburger Bananen-Import-Gesellschaft ihren Betrieb für einige Jahre einstellen mußte. Die Verkaufspreise waren dementsprechend ziemlich hoch und nur geringen Schwankungen unterworfen.

Ausländisches Gemüse.

Die Gemüsesorte, für welche das Ausland die größte Rolle spielt, ist nach wie vor der Blumenkohl; namentlich die Zufuhren aus Italien in der Saison 1912/13 waren ziemlich groß und die Preise starken Schwankungen unterworfen. Im großen

und ganzen war das italienische Blumenkohlgeschäft verlustbringend. Von Frankreich kam weniger Blumenkohl als sonst. Die Zufuhren aus Holland hielten sich in den normalen Grenzen und erzielten durchschnittlich zufriedenstellende Preise wie auch die anderen holländischen Gemüsesorten, die im Frühjahr an den Markt kommen. Im Sommer und Herbst lieferte auch Erfurt große Mengen Blumenkohl, welche zu ordentlich hohen Preisen abgesetzt wurden.

B. Landwirtschaftliche Fabrikate und Verwandtes.

12. Mehl und andere Mühlenfabrikate.

a) Müllerei.

Müllerei

Mehl.

Von der reichlichen Roggen- und Weizenernte des Jahres 1912 war zu Anfang des Jahres 1913 für die Müllerei nicht viel zu merken, und die Zufuhren hielten sich recht knapp. Wenn auch Amerika viel Ware abgab, so war man andererseits über das mangelnde Angebot Rußlands sehr erstaunt. Hierzu trat ein außerordentlich umfangreicher Export Deutschlands an Weizen, Roggen, Weizenmehl und besonders von Roggenmehl. Große Mengen hiervon gingen nach Frankreich, aber auch Italien und die Balkanländer waren Käufer großer Quantitäten. Dieser Export dauerte bis tief in den Sommer hinein und war besonders für die großen Mühlen insofern von Vorteil, als hierdurch sehr große Posten Mehl dem Markt entzogen wurden und infolgedessen die Mehlpreise gehalten werden konnten. Die Qualität des im Jahre 1912 geernteten Getreides war sehr mangelhaft. Unser Brotgetreide, Roggen sowohl wie Weizen, hatte unter dem während der Erntezeit gefallenen Regen stark gelitten. Es wurde klamm, wuchs vielfach aus und hielt sich auf dem Lager schlecht. Hierdurch wurde eine ständige Bearbeitung des Getreides auf den Böden der Mühlen nötig, was viel Unkosten verursachte und große Verluste an Gewicht mit sich brachte. Der Klebergehalt war aber verhältnismäßig gut, und auch die Backfähigkeit war besser, als man erwartet hatte. Der Mahllohn wäre zufriedenstellender gewesen, wenn nicht die erwähnte Beschaffenheit des Getreides nicht nur auf den Böden, sondern auch vor und bei der Vermahlung eine sehr scharfe Behandlung erforderlich gemacht hätte und wenn nicht durch den Abgang ein Teil des Mahllohnes absorbiert worden wäre. Hierzu kam noch, daß die Haltbarkeit des Mehles wegen des großen Feuchtigkeitsgehaltes stark begrenzt war. Bei der heißen Witterung im Mai bis Juli wurde manche Schiffsladung Mehl teilweise warm und hart und mußte mit großen Kosten von den Mühlen zurückgenommen oder mit Minderwert abgestoßen werden. Hiervon wurden besonders Posen und Schlesien

betroffen, aber auch die anderen Provinzen blieben nicht verschont. Im Juli ließ die Exportnachfrage nach, und stärkere Angebote in Weizen drückten auf die Preise in diesem Artikel, während Roggen knapp war. Letzterer zog daher auch im Preise etwas an, während Weizen nachgab. — Die unbeständige Witterung verzögerte auch in diesem Jahre die Ernte, und der häufige Wechsel von Wärme und starken Regenfällen zur Erntezeit war in vielen Teilen des Landes für die Qualität unseres Brotgetreides äußerst schädlich. Die Folge hiervon war Auswuchs und Klammheit, und beim Weizen außerdem noch „Brand"; nur ein verhältnismäßig kleiner Teil der Roggenernte konnte noch vor Eintritt dieser Witterung gut geborgen werden. Bessere Weizenmehle waren daher auch sehr begehrt, und Roggenmehl, das eigentümlicherweise in Qualität besser ausfiel, als man nach dem Ernteausfall angenommen hatte, konnte wieder in großen Mengen exportiert werden. Der Norden, Finnland, Schweden, Norwegen, waren als Käufer im Markt, aber auch Südeuropa beteiligte sich wieder an der Abnahme. Dieser Export dauerte bis tief in den Winter hinein, denn die Schiffahrt hatte während des ganzen Jahres günstige Wasserverhältnisse und konnte auch bis Jahresschluß aufrechterhalten werden, ohne daß Flüsse und Kanäle durch Eis geschlossen wurden. — Die Preise für Brotgetreide und der daraus gewonnenen Produkte bewegten sich von Anfang des Jahres an, mit wenigen kurzen Erholungen, in sinkender Richtung.

Kleie. Der Markt in Kleie war während des ganzen Jahres sehr gedrückt. Durch die für die Wiesen günstige Witterung wurde schon frühzeitig mit der Grünfütterung des Viehs begonnen. Ferner mußte ein großer Teil des gar zu stark ausgewachsenen Getreides verfüttert werden, wodurch der Konsum in Kleie noch mehr herabgemindert wurde. In früheren Jahren traten wenigstens noch Norwegen und Schweden stets als Käufer auf; diesmal blieben sie aber aus. Als nun auch noch Rußland und, nach Einstellung der Feindseligkeiten, auch einige Balkanländer Kleie zu sehr niedrigen Preisen dringend anboten, waren die inländischen Mühlen gezwungen, große Posten ihrer Kleie einzulagern. Gegen Ende des Jahres besserte sich die Nachfrage, wenigstens in Weizenkleie, etwas, aber im allgemeinen war das Kleiegeschäft für unsere Mühlen während des ganzen Jahres sehr ungünstig, und die Preise bewegten sich von Anfang an nur in fallender Richtung.

b) Mehlhandel.

Weizenmehl.

Weizenmehl.

Erstes Quartal. Die bis ins neue Jahr offene Schiffahrt hatte uns große Zufuhren, namentlich aus Schlesien, Sachsen und der Niederelbe,

gebracht; dementsprechend waren die Weizenmehlbestände am 1. Januar erheblich größer als vor einem Jahre. Wenn sich das Geschäft auch, wie fast immer im neuen Jahr, zuerst nur langsam entwickelte, weil infolge früherer großer Käufe die Kundschaft auf viele Monate hinaus bis in den Sommer hinein versorgt war, so konnten doch kleine Anregungen das Geschäft zeitweise beleben. Die verhältnismäßig niedrigen Preise für die vielfach vorhandenen geringeren Weizenqualitäten ließen eine Steigerung der Weizenmehlpreise nicht aufkommen, veranlaßten aber doch manchen Händler, gemahnt durch die Erfahrungen in früheren Jahren, in denen der inländische Weizen im Frühjahr aus dem Lande gezogen war, sich auf viele Monate hinaus einzudecken, und besonders deshalb, weil es ohne Preisaufschlag möglich war. Daß dabei für die Verkäufer, Müller wie Großhändler, bei den letztjährigen, in einzelnen Gegenden teilweise sehr beschädigten Weizen-Qualitäten sehr große Risiken in Frage kamen, muß ausdrücklich betont werden. Der Andrang zum Verkauf von Mehl ist hier aber meist sehr groß und die Käufer sind fast immer im Vorteil, indem sie auf viele Monate hinaus ihren Bedarf von den bedeutenden Großhändlern und Mühlen decken können, wodurch natürlich den mittleren und kleineren Mühlen, die aus verschiedenen Gründen nicht auf weitere Sichten verkaufen, das Geschäft andauernd ungemein erschwert wird. So wurden im Januar und Februar schon ziemlich große Posten ohne hohe Reports sogar bis zur neuen Ernte verschlossen. Besonders waren wieder Schlesien und die Provinz Sachsen mit reichlichen Offerten im Markt, die auch gern aufgenommen wurden. Nennenswerte Preisschwankungen kamen dabei nicht vor, doch bröckelten die Preise im ersten Vierteljahr ungefähr eine Mark per Sack ab.

Zweites Quartal.

Gegen Ende März ließ das Angebot zwar etwas nach und die Läger waren etwas gelichtet, wurden aber dann bald durch Massenankünfte, namentlich aus Posen, Schlesien und Sachsen, wieder überreichlich aufgefüllt. Wegen der Haltbarkeit dieser Mehle bestanden große Zweifel. Weil schon im Winter hier und da Bemängelungen einzelner Mehle vorgekommen waren, wurde die Furcht vor Warm- und Festwerden bei der schon Ende April eintretenden intensiven Hitze, angesichts des übergroßen Feuchtigkeitsgehalts dieses Mehls, immer größer und manche Post wurde deshalb sehr billig abgestoßen. Dabei hatten die Händler nicht einmal die Möglichkeit, für spätere Monate wieder entsprechend einzukaufen. Man verkaufte die Mehle gewissermaßen nur aus Angstgefühl, denn für Getreide war die Tendenz fest geworden und das Ausland hatte seine Preise wesentlich erhöht; Export war auch reichlich vorhanden. Gegen Ende April zogen daraufhin die Mehlpreise um eine Mark an. Zu lebhafterem Geschäft kam es aber nicht, denn die Kundschaft war noch sehr stark versorgt. Den Großmühlen kam es sehr zustatten, daß viele von

ihnen größere Posten Weizenmehl nach dem Kriegsschauplatz auf dem Balkan, ferner nach Italien und Aegypten verkaufen konnten. Der Berliner Markt wurde dadurch von manchen sonst sehr drückenden Mehlofferten befreit, da die betreffenden Mühlen zu sehr guten Preisen verkauft hatten.

Im Mai und besonders im Juni machte sich die verregnete Ernte des Vorjahres recht empfindlich bemerkbar. Viele Sorten Mehl wurden mit den Mühlen zurückgehandelt, weil sie sich absolut nicht hielten; manches Mehl, welches dumpfig und hart geworden war, brachte den Inhabern große Verluste. Natürlich wurde das Geschäft für alle Beteiligten sehr unerquicklich. Selbst die sogenannten nordischen Mehle, die teilweise auch mit inländischen Mehlen gemischt werden, hielten sich nicht; ganze Kahnladungen Weizenmehl, auch von Schlesien, das bisher gut geliefert hatte, kamen beschädigt hier an und gingen teilweise wieder an die Ablader zurück. Es war bei diesen Verhältnissen nicht zu vermeiden, daß sich die Unternehmungslust sehr zurückhielt. Für neue Kampagne wurde auch nur wenig verschlossen; Schlesien allein machte wohl einige Abschlüsse. Im allgemeinen hielt man sich etwas reserviert, da einerseits die Mühlen bei den erreichbaren Mehlpreisen und den niedriger gewordenen Kleiepreisen keine Vorteile im Vorverkaufe sahen, andererseits aber die Händler sich bei den günstigen Ernteaussichten auch Vorsicht auferlegten. Größere Preisbewegungen kamen nicht vor, und so fehlte die Anregung.

Drittes Quartal. Im August änderte sich das Bild gewaltig; die neue Weizenernte verzögerte sich infolge des eingetretenen Regenwetters. Die besprochenen Angstverkäufe und die Hoffnung auf baldige Zufuhren aus der neuen Ernte hatten uns von den alten Beständen befreit, und nun fehlten die erwarteten Neuzufuhren. Weizenmehl in den besseren Marken wurde immer knapper, und so entwickelte sich endlich einmal im Laufe des August für prompte, wie auch für spätere Lieferung ein sehr flottes Mehlgeschäft, da von allen Seiten lebhaft und auf weite Sichten hinaus sehr viel gekauft wurde, von manchem Händler viel zu viel, und auf Meinung, was sich in den späteren Monaten bitter rächte. Die Knappheit der besseren Weizenmehle dauerte bis in den September hinein an, wogegen die gewöhnlichen Mehle schon Anfang September reichlicher herankamen und auch bis gegen Ende des Jahres reichlich vorhanden blieben. Infolge verspäteter Ernte kamen die schlesischen, sogenannten besseren Mehle erst gegen Ende September heran, zeigten aber sehr ungenügende Qualität, da der schlesische Weizen größtenteils in stark beschädigter Ware herauskam. Die Mehle gingen aber trotzdem schlank weg, da der Markt ziemlich ausgehungert war. Im September stockte das Geschäft, da die Weizenpreise langsam abbröckelten und die Kundschaft die gekauften Mehle nur abnehmen wollte und nichts hin-

zukaufen konnte. Sie konnte auch zu den neuen Mehlen noch kein Vertrauen fassen.

Gegen Ende September und in der ersten Oktoberhälfte erfolgte ein andauernder Preisrückgang für Weizen von fast um 20 Mk. pro Tonne, der natürlich auch ein starkes Sinken der Mehlpreise bedang, wenngleich sich dieser Rückgang nicht im Verhältnis zu dem großen Preisrückgang des Weizens bemerkbar machte. Das Mehlangebot war wegen der überall vorhandenen großen Engagements nicht übermäßig stark; demnach wurden zu den niedrigen Preisen für spätere Monate größere Abschlüsse von manchen Händlern getätigt. Jedenfalls gehörte der Monat Oktober noch mit zu den lebhaften des Jahres. Auch an einigen Tagen des November bei einer vorübergehenden Steigerung der Weizenpreise um 5 bis 6 Mk. pro Tonne war ein lebhaftes Mehlgeschäft für die Wintermonate, da nach dem vorherigen Rückgang der Weizenmehlpreise diese schließlich auf ein solch niedriges Niveau angelangt waren, wie wir es seit langen Jahren nicht gehabt haben. Die gewöhnlichen billigeren Mehle standen verhältnismäßig noch niedriger als die teueren. Von Mitte November bis Ende Dezember war das Geschäft andauernd recht still und schlecht. Wenn die größeren Mühlen und Großhändler nicht in den kurzen Perioden der Festigkeit des Jahres größere Verkäufe abgeschlossen hätten, dann wären sie diesmal in einer sehr schlimmen Lage. Das Geschäft war nur in einzelnen kurzen Perioden lebhaft, dann aber auch sehr lebhaft; sonst bezeichnen die Berichte für Mehl fast andauernd lustlose Tendenz. Die mit wenigen Unterbrechungen andauernd rückgängige Konjunktur konnte im allgemeinen nicht zu großen Unternehmungen ermutigen. Die Preise gingen für gewöhnliche Mehle von 24,50 Mk. bis auf 21,75 Mk. herunter, und für bessere von 28,75 Mk. bis auf 26,75 Mk., erstere also um 3/4 Mk. mehr als letztere, wobei die billigen Mehle trotzdem stärker angeboten blieben als die besseren, teils wegen der in diesem Jahre tatsächlich geringeren Qualitäten, teils aber wohl auch infolge der verhältnismäßig niedrigen Mehlpreise überhaupt, die zweifellos die Verbraucher für die besseren, dabei doch billigen Mehle interessieren mußte.

Viertes Quartal.

Die neue Ernte brachte manche Ueberraschungen hinsichtlich der Qualitäten. Schlesien und der Osten, und auch teilweise Mecklenburg, Pommern, Posen und Brandenburg hatten manche sehr schlechte Qualitäten, von denen einzelne zur menschlichen Nahrung direkt unbrauchbar waren; natürlich waren dementsprechend auch manche Mehle sehr schlecht und kraftlos und hatten sehr hohen Feuchtigkeitsgehalt. Sachsen und die Elbe lieferten gute Qualitäten. Auch in diesem Jahre war der Bedarf an feineren Mehlen größer als der in gewöhnlicheren.

Nachstehend geben wir eine Tabelle der niedrigsten und höchsten Weizenmehl-Notizen in den einzelnen Monaten des Jahres in Mark pro 100 kg.

Tab. 24. Preise für Weizenmehl 00 im Jahre 1913 (in M. für 100 kg m. Sack)

	Niedrigste Notizgrenze	Höchste Notizgrenze
Januar	24.——24.50	28.——28.—
Februar	23.75—24.25	27.75—28.—
März	23.50—23.75	27.75—27.75
April	23.50—24.50	27.75—28.75
Mai	24.25—24.50	28.50—28.75
Juni	24.——24.25	28.50—28.75
Juli	24.——24.50	28.75—28.75
August	24.25—24.50	28.25—28.75
September	23.50—24.25	27.75—28.25
Oktober	22.——23.50	26.75—27.75
November	21.75—22.25	27.——27.50
Dezember	21.75—22.25	27.——27.50

In den Jahren 1911—1913 betrug Deutschlands Export an Weizenmehl:

1911	1 618 283 dz
1912	1 710 311 „
1913	1 946 656 „

davon nach	1913	davon nach	1913
der Schweiz	407 532	Großbritannien	197 765
Finland	387 165	Türkei	1 337
Dänemark	268 777	Aegypten	25 199
Niederlande	291 117	Griechenland	1

Roggenmehl.

Roggenmehl.

Die Roggenmehlbestände waren am Anfang des Jahres normal. Das Angebot war im Januar und Februar reichlich, wodurch die Preise langsam abbröckelten. Besondere Bewegung trat nicht in Erscheinung, auch hatte die Kundschaft noch große Kontrakte vom Herbst her laufen, so daß prompte Ware stets nur mit Preiskonzessionen untergebracht werden konnte. Auch im März war andauernd großes Angebot auf Monate hinaus zu zeitweise sehr gedrückten Preisen, die dann ungefähr eine Mark niedriger als am Anfang des Jahres standen. Im April war wohl infolge der Feldbestellung weniger Angebot, und dann wurde es ganz schwach. Unsere hauptsächlichen Posener Lieferanten konnten wieder große Posten Roggenmehl nach dem Norden, Finland und Norwegen, verkaufen, auch hatten diese Mühlen wie unsere großen Berliner Mühlen reichlichen Absatz nach Südeuropa, so daß hier naturgemäß geringeres Angebot entstand, was sich auch durch Anziehen der Roggenmehlpreise um ca. ½ Mk. stark bemerkbar machte. Im Mai und Juni war der Verkehr in Roggenmehl andauernd still. Die Berichte gaben fast andauernd lustlose Stimmung für Mehl an, und da sich die Ernteaussichten für Roggen ziemlich günstig anließen, so lebte man von der Hand in den

Mund, weil man von leichten Böden bei der günstigen Witterung schon Mitte Juli neuen Roggen erwartete. Genügende Bestände waren überdies überall vorhanden, so daß besondere Anregung zu Käufen nicht gegeben war. Im Gegensatz zu Weizenmehl hielt sich Roggenmehl zur allgemeinen Ueberraschung gut in der Qualität. Klagen kamen nur vereinzelt vor. Der Roggenmehlbedarf Groß-Berlins wird ja jetzt auch überhaupt größtenteils aus Berlin-Brandenburg selbst gedeckt, so daß die Mehle mit kurzem Bahntransport und schnellem Umschlag schlanker weggehen und nicht so lange lagern. Das andauernde Ausbleiben der Offerten der östlichen Mühlen, die große Posten Mehl, die sonst für den Berliner Markt in Frage kamen, ins Ausland sandten, machte sich Ende August und Anfang September recht fühlbar; es setzte hier eine ziemliche Mehlknappheit ein, denn die durch den anhaltenden Regen verspätete Weizen- und Haferernte ließ die Landwirtschaft nicht rechtzeitig zum Dreschen des Roggens kommen. Die Roggenmehlbestände waren in Erwartung einer frühen Roggenernte aufgezehrt, und Nachschub kam nicht in genügendem Maße heran. Gegen Ende September und im Laufe der ersten Oktoberhälfte bröckelten die Preise langsam unter dem Drucke der großen Weizenfläue ab, und das Angebot wurde dann stärker. Andauernd blieb die Tendenz nun recht lustlos, und das allmähliche Nachgeben der Preise ging bis Ende des Jahres ohne Halten. Wenn wir die Preisgestaltung des Roggenmehlmarktes in diesem Jahre beobachten, so finden wir, daß wir von Anfang bis Ende des Jahres ununterbrochen rückgängige Konjunktur hatten, wobei die Preise ungefähr 2 Mk. sowohl für feine wie für gewöhnliche Mehle heruntergingen. Andauernd war demnach auch die Stimmung, abgesehen von kurzen vorübergehenden Unterbrechungen, recht lustlos. — Ueber die Backfähigkeit der diesjährigen Roggenmehle wird vielfach geklagt.

Die Schwankungen der höchsten Notizgrenzen, die die billigsten Provinzmehle betreffen, und die höchsten Notizgrenzen für die teuersten hiesigen Mehle waren für Roggenmehl 0 und 1:

Tab. 25. Preise für billigste und teuerste Roggenmehle im Jahre 1913 (in M. pro dz).

	niedrigste Notierung	höchste Notierung
Januar	21.10—21.50	23.40—23.60
Februar	20.50—21.—	23.——23.50
März	20.10—20.50	22.40—23.—
April	20.10—20.50	22.40—22.80
Mai	20.30—20.60	22.90—23.—
Juni	20.20—20.50	22.50—22.90
Juli	20.20—20.80	22.50—23.10
August	20.10—20.50	22.50—22.80
September	19.80—20.10	21.90—22.20
Oktober	19.10—19.80	21.40—21.90
November	19.——19.50	21.20—21.60
Dezember	19.10—19.50	21.40—21.60

Die niedrigsten und höchsten Preise für Roggenmehl 0 und 1 auf Lieferung waren in jedem Monat des Jahres 1913 in Mark pro 100 kg:

Tab. 26. **Lieferungspreise für Roggenmehl (in M. pro dz).**

	Mailieferung	Juli	September	Oktober	Dezember
Jan.	21.55—22.05	21.80—21.90	—	—	—
Febr.	21.35—21.80	21.65—22.—	—	—	—
März	20.80—21.50	20.75—21.85	20.75	—	—
April	20.75—21.15	21.15—21.60	20.75—21.25	—	—
Mai	20.90—21.10	21.——21.55	20.95—21.35	—	—
Juni	—	20.70—21.40	20.70—21.10	20.80—20 90	20.80—20.90
Juli	—	20.70—20.90	20.85—21.25	20.85—21.30	20.90—21.35
Aug.	—	—	20.50—21.—	20.55—21.05	20.65—21.10
Sept.	20.75—21.10	—	20.35—20.75	20.35—20.75	20.35—20.80
Okt.	20.15—20.90	—	—	20.35—20.50	19.75—20.50
Nov.	19.95—20.55	—	—	—	19.50—20.15
Dez.	19.95—20.50	—	—	—	19.85—20.15

Die Ausfuhr Deutschlands an Roggenmehl betrug in den letzten Jahren (in dz):

1911	1912	1913
1 457 098	1 668 630	2 250 800

c) Kleiehandel.

Kleie.

Das Jahr setzte in sehr ungünstiger Situation für das Kleiegeschäft ein. Infolge der großen Ernte von 1912 und besonders wegen des vielen nassen und schlechten Getreides, das zum Teil verfüttert werden mußte, war der Absatz in Kleie sehr schwierig geworden, und diese Lage hat während des ganzen verflossenen Jahres auf die Tendenz gedrückt. Der Absatz in Kleie war seit vielen Jahren nicht so gering, wie im Jahre 1913. Ein Glück war es hierbei noch, daß wenigstens in den ersten Monaten die Zufuhren vom Auslande verhältnismäßig klein waren und daß von den Balkanstaaten infolge der Feindseligkeiten überhaupt keine Ware an den Markt kam. Aber trotz alledem mußte in einzelnen Gegenden schon im Monat April, welcher sonst für einen der besten Absatzmonate gehalten wird, mit der Einlagerung von Kleie begonnen werden, zumal nicht allein das Inland, sondern auch Schweden und Norwegen, welche sonst immer große Abnehmer von Kleie sind, sich nicht aufnahmefähig zeigten.

Infolge der fruchtbaren Witterung konnte bereits anfangs Mai in einzelnen Gegenden mit dem Austrieb des Viehes begonnen werden, und infolgedessen verschlechterte sich die Situation für Kleie immer weiter, zumal immer große Massen von verregnetem und ausgewachsenem Getreide vorhanden waren. Eine vorübergehende Besserung trat ein, als gegen Ende Mai aus manchen Gegenden über Trockenheit geklagt wurde. Auch der Absatz im Juni und Juli war noch leidlich, doch schlug die

Tendenz gegen Mitte August, bei Beginn der neuen Ernte, in eine völlige Lustlosigkeit um und verblieb auch so bis zum Schluß des Jahres. Nicht allein unsere inländischen Mühlen waren dringend Abgeber, sondern auch das Ausland war mit großen Offerten fortgesetzt im Markt, und namentlich die Balkanstaaten und Rußland verkauften zu jedem eben annehmbaren Preise, so daß die Händler und Mühlen gezwungen waren, da der Konsum völlig stockte, große Quantitäten einzulagern. Am Schluß des Jahres war der Absatz in Roggenkleie außergewöhnlich schlecht, während sich die Tendenz für Weizenkleie besserte, und diese Besserung hat auch im neuen Jahre angehalten.

Die Notierungen für Kleie an der Berliner Börse im abgelaufenen Jahre waren zu Beginn eines jeden Monats:

Tab. 27. Preise für Weizen- und Roggenkleie im Jahre 1913 (in Mark für 100 kg).

Anfang	Weizenkleie	Roggenkleie	Anfang	Weizenkleie	Roggenkleie
Januar	11.10—11.60	11.25—11.75	August	10.60—11.–	10.75—11.20
Februar	11.40—11.90	11.60—12.10	Sept.	10.25—10.75	10.50—11.–
März	11.25—11.75	11.25—11.75	Oktober	10.——10.50	10.25—10.75
April	11.——11.50	11.——11.50	Nov.	10.——10.50	10.——10.50
Mai	10.90—11.40	10.90—11.40	Dezemb.	10.——10.50	10.——10.50
Juni	10.90—11.40	10.90—11.40	EndeDez.	10.25—10.75	10.10—10.60
Juli	10.40—10.90	10.65—11.15			

Die Einfuhr Deutschlands an Kleie betrug während der letzten drei Jahre (in dz):

1911	1912	1913
14 182 234	16 062 501	14 142 564

13. Brotfabrikation.

Das Statistische Amt der Stadt Berlin ermittelte durch Umfrage in 40 Bäckereien folgende Durchschnittspreise für 1 kg Roggen- und Weizenbrot: Brotpreise.

Tab. 28. Roggenbrotpreise (in Pfennig pro kg).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
1912	29.70	29.50	29.64	29.71	29.91	29.99	30.31	30.15	29.79	29.55	29.43	29.26	29.70
1913	29.18	29.12	29.01	28.94	29.34	29.09	29.09	28.94	29.09	28.55	28.08	28.03	28.87

Die Preise der Brotfabriken sind durchweg zirka 10% pro kg niedriger anzusetzen.

Tab. 29. Weizenbrotpreise (in Pfennig pro kg).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
1912	53.26	53.86	54.30	53.85	55.20	55.01	55.44	54.59	54.75	54.43	54.18	54.66	54.46
1913	54.09	54.82	54.33	54.94	54.90	54.50	54.62	53.89	54.36	53.17	53.70	55.11	54.37

Die Bewegung der Mehlpreise war nicht sehr groß und tendierte zum Schluß nach unten. Die Qualität des vorjährigen Großbäckerei

Mehles war nicht gut und man setzte berechtigte Hoffnungen auf eine große und gute neue Ernte. Durch den dauernd feuchten Sommer wurden aber diese Hoffnungen zunichte gemacht. Die Backfähigkeit und die Ausbeute des Mehls sind gering. In den letzten Monaten wurde über schlechten Brotkonsum geklagt, der wohl teils durch den niedrigen Preis der Kartoffeln, teils durch die zunehmende Arbeitslosigkeit hervorgerufen ist. Großen Abbruch an der Kundschaft haben alle Betriebe durch die enorme Ausbreitung der Konsumvereinsbäckerei erlitten, die mit über 100 Verkaufsstellen ein enges Netz über Groß-Berlin gezogen hat. Der Konsumverein bietet seinen Mitgliedern nicht mehr Vorteile, als jeder leistungsfähige Großbetrieb der Branche, doch hat er einen großen Zulauf, der sich in erster Linie durch die politische Propaganda erklärt. Der Verband der Brotfabrikanten, der in Berlin seit zirka einem Jahre besteht, hat sich bewährt und auch schon mehrfach erfolgreich eingreifen können; u. a. wurden Maßnahmen gegen den Brotumtausch bei der Kundschaft getroffen.

Kleinbäckerei.

Den Kleinbäckereien brachte der Preisrückgang der Mehle keinen besseren Geschäftsgang, weil die wachsende Arbeitslosigkeit und die schon erwähnte Konsumvereinsgründung einen schädigenden Einfluß ausübten. Im Konkurrenzkampf gegen die Konsumvereinsbäckerei leistete die im vorigen Jahre von dem Zweckverband der Bäckermeister Groß-Berlins eingeführte Zentral-Rabattmarke, die über Erwarten sich beim Publikum gut einführte, gute Dienste. Des wenigen Umsatzes und Verdienstes wegen war auch die Neigung, das eigene Geschäft zu verkaufen und es mit einem neuen zu versuchen, recht groß. Um den vielfachen Unlauterkeiten, die bei solchen Vermittlungen seitens verschiedener Vermittler zutage traten und oft zu gerichtlichen Klagen führten, entgegenzuwirken, hat der Zweckverband ein sogenanntes Treuhänder-Institut eingerichtet. Durch dieses sollen den Bäckermeistern passende Bäckereien nachgewiesen werden und der Kauf und Verkauf in reeller Weise stattfinden. Das Institut hat sich gut eingeführt. Zwischen Mehlhändlern und Bäckern ist es nach längeren Verhandlungen zur Festlegung von Verkaufsnormen und Bildung eines Schiedsgerichts gekommen, was endlich geeignet ist, die vielfachen gerichtlichen Streitigkeiten auszuschalten. Das große Werk der Einkaufszentrale hat sich auch ferner gut entwickelt und den Bäckermeistern große Vorteile gebracht. Die drückendste Sorge ist vielen Keller-Bäckereien durch die versöhnlichere Haltung der Regierung in der Gewährung von Dispensen von den Vorschriften der Polizeiverordnung über die Errichtung der Bäckereien genommen worden. Dem energischen Vorgehen des Schutzverbandes und dem Eingreifen aller bürgerlichen Parteien im Reichstage ist es zu danken, wenn bei den meisten Bäckereien jetzt der

Dispens bis zu einem größeren Umbau oder gar dauernd verlängert wird. Zu Lohnbewegungen kam es im vergangenen Jahre in Berlin nicht. Wie Berlin, waren auch beinahe alle 15 Vortsinnungen dem Arbeitgeber-Schutzverband korporativ beigetreten, so daß für die Zukunft das Bäckergewerbe ruhiger einem Streik und Boykott entgegensehen kann als bisher. Die Umwandlung der Innungskrankenkassen ist im Gewerbe ohne große Erschütterungen vor sich gegangen, da hier der Meisterstand und Gesellenstand Hand in Hand arbeiteten. Ein gleich gutes Einvernehmen ist von der Verwaltung des Zentralarbeitsnachweises zu berichten. Zum bisherigen Terrain für das Erholungs- und Altenheim in Seegefeld wurde ein ebenso großes zuerworben. Im neuen Jahre wird mit dem Bau des Altenheims begonnen. Mehr als 100 000 Mk. sind schon dazu als Bausteine von den Bäckern aufgebracht worden. In diese friedlichen Bestrebungen wirft die Beratung des Sonntagsruhegesetzes leider einige Aufregung, da mit Recht zu befürchten ist, daß auch dem Bäckergewerbe durch Beschränkung der Verkaufszeit am Sonntag der Verdienst noch mehr eingeengt wird.

14. Keks-, Honig- und Lebkuchenfabrikation.

Beschäftigung und Zahlungsweise.

Der Beschäftigungsgrad innerhalb der Keks-, Biskuits-, Waffel-, Honigkuchen- und Lebkuchenindustrie blieb im Jahre 1913 in manchen Gegenden Deutschlands merklich hinter dem des Vorjahres zurück, wofür wohl nicht am wenigsten die allgemeine Geldknappheit und infolge daraus entstandene Einschränkungen als Ursachen anzusehen sind. Hauptsächlich machten sich die schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse in dem Geschäftsgang der Detailgeschäfte in den Bäderorten bemerkbar. Das Publikum drehte sozusagen jeden Groschen ein paarmal um, ehe es ihn ausgab. Der Umsatz im Detailgeschäft blieb daher gegen das Vorjahr vielfach zurück. Infolge der Geldknappheit kamen öfter Zusammenbrüche und Zahlungsschwierigkeiten vor und es konnten auch die ohnehin langen Zahlungsfristen seitens der Kundschaft nicht immer innegehalten werden. Diese schleppende Zahlungsweise, in Verbindung mit den kaum die Herstellungskosten deckenden Verkaufspreisen, drückt stark auf den Industriezweig und verstärkt mehr und mehr das Verlangen nach Herstellung von Preisvereinbarungen, wie sie vor Jahren innerhalb der Keks- und Biskuits-Industrie lange bestanden haben. Ob und wann dieser Wunsch in Erfüllung gehen wird, ist zurzeit noch nicht abzusehen. Solange aber die Produktion noch im Lande Unterkunft findet, wird sich so leicht an diesem Zustand nichts ändern. Tritt indes Ueberproduktion ein, für die wegen der zurzeit herrschenden Zollverhältnisse trotz vorhandener Möglichkeiten nicht oder doch nur mit Verlust ein Export geschaffen werden kann, dann werden sich die Fabrikanten wohl oder übel

bereit finden lassen müssen, zu Preisvereinbarungen zu schreiten bzw. die Produktion einzuschränken.

Arbeiterverhältnisse.

Arbeiterbewegungen größeren Umfanges sind im Berichtsjahre nicht zum Ausbruch gekommen, dagegen gärt es in einigen Betrieben des Reiches, in denen der Zentralverband der Bäcker und Konditoren Einfluß auf die Arbeiterschaft zu gewinnen sucht, wodurch das bisher gute Verhältnis zwischen dieser und den Fabriksleitungen getrübt würde.

Rohmaterialpreise.

Die Preise der bei der Fabrikation gebrauchten Rohmaterialien sind im Berichtsjahre zum großen Teil gestiegen; das gilt besonders für Mehl, Eier, Butter und Marzipan. Glücklicherweise war zu einem kleinen Teile ein Ausgleich in den niedrigeren Zuckerpreisen vorhanden.

Konkurrenz des Auslandes.

Hin und wieder geklagt wird in den Kreisen der Keks-, Waffel- und Lebkuchenfabrikanten noch darüber, daß vielfach die ausländischen, namentlich die englischen, Fabrikate bevorzugt werden. Es ist bedauerlich, daß das Publikum sich so schwer zu dem Glauben aufschwingen kann, daß der deutsche Fabrikant mindestens gleichwertige Erzeugnisse herstellt und auf den Markt bringt. Hier wird seitens der berufenen Organe noch manches zur Aufklärung zu tun sein. Voran geht in dieser Beziehung der Verband der Keks-, Waffel- und Lebkuchenfabrikanten, und es ist sehr zu wünschen, daß auch die Korporationen von Industrie und Handel sich diesem Aufklärungsbeginnen des Verbandes anschließen. Die seit 1911 auch vom Verband der Keks-, Waffel- und Lebkuchenfabrikanten angenommene Schreibweise „Keks" statt der englischen „Caces" oder der vielfach sogar üblich gewesenen „Kakes" führt sich mehr und mehr ein und dürfte gewiß recht bald allgemein üblich werden.

15. Rüböl.

Jan.-Febr.

Das Berliner Oellager betrug am Anfang des Berichtsjahres ungefähr 13 000 Ztr. Die Oelpreise eröffneten für Lieferung im Januar mit 65,50 Mk., im Mai mit 62,50 Mk. pro 100 kg inkl. Barrels frei Berlin, d. h. mit einem Deport von 3 Mk. pro 100 kg. Das Konsumgeschäft und auch der Börsenhandel waren ungemein still. Im Verlaufe des Monats Januar zeigte sich für Maiöl leichte Kauflust, die diesen Termin etwas steigerte und den Deport Mitte Februar auf 1½ Mk. ermäßigte Am 12. Febr. bezahlte man Rüböl per Febr. mit 66,70 Mk., Mai mit 65 Mk. und Oktober wurde zum ersten Male mit 64,30 Mark pro 100 kg inkl. Barrels frei Berlin gehandelt.

März-April.

Im März und April wurde das Geschäft wieder recht klein; erst im Mai belebte sich der Konsum infolge der geringfügigen Andienungen und griff flott zu, so daß ziemlich erhebliche Rückkäufe von Maiöl vorgenommen werden mußten. Hierdurch ver-

schob sich die Preisbildung nicht unwesentlich; von Mitte bis kurz vor Ende des genannten Monats war ein Report von 1½ Mark auf Oktober entstanden.

Am 29. Mai bezahlte man für Maiöl 67,30 Mk., am 31. nur noch 66,50 Mk., während Rüböl per Oktober an beiden Tagen unverändert 65,90 Mk. notierte; der Report hatte sich mithin auf 60 Pf. verkleinert. Mai.

Wenngleich das Geschäft im Juni und Juli wieder ganz still wurde, war die Stimmung für Oel doch behauptet, weil aus Argentinien ungünstige Witterungsnachrichten vorlagen, wodurch der Markt für Leinsaat befestigt wurde. Auch die Berichte über die kleine rumänische Rübsenernte, und hohe Forderungen für indische Rapssaat ließen eine mattere Tendenz nicht aufkommen. Am 9. Juli wurde ziemlich zum gleichen Preise mit Oktober-Rüböl zum ersten Male Rüböl per Dez. mit 67,10 Mark pro 100 kg inkl. Brls. frei Berlin gehandelt; am 2. Aug. wurden mit 68,20 Mk. für Rüböl per Oktober und mit 68 Mk. für Rüböl per Dezember die höchsten Preise des Berichtsjahres erreicht. Aber der Bedarf war doch so mäßig und man kaufte immer nur das Nächstliegende, so daß die Fabrikanten, welche ziemlich reichlich Saaten gekauft hatten, ungeduldig wurden und sich als recht abgabelustig erwiesen, um so mehr, als sich die Spekulation von dem Artikel ganz zurückgezogen hatte. Juni-Juli.

Im August und September wichen die Preise langsam und sie konnten sich auch im Oktober trotz Aufnahme der Kündigungen nicht bessern; im genannten Monat dürften zirka 8000 Zentner von außerhalb herangezogen und angedient worden sein. Die Nachfrage nach greifbarer Ware war immerhin jetzt mehr hervorgetreten, so daß, wenn auch ein ruhiges, so doch ein stetiges Konsumgeschäft einsetzte. Ende Oktober kostete Rüböl per laufenden Monat 65,40 Mk., per Dez. 65,60 Mk. pro 100 kg inkl. Brls. frei Berlin. Am 7. Nov. kam pari Dez. die erste Notiz für Rüböl per Mai mit 64,90 Mk. zustande. Hatte man an diese Notiz die Hoffnung geknüpft, daß, weil sie niedrig erschien, die Unternehmungslust angeregt werden würde, so hatte man sich gründlich getäuscht. Das Geschäft an der Börse schlief in der Folge ein, so daß manchmal eine Woche lang kein Abschluß stattfand und kein Preis notiert wurde. Aug.-Novemb.

Im Dezember wurden knapp 1500 Zentner angedient und aufgenommen, Preisschwankungen waren kaum zu verzeichnen. Am 9. Dez. wurde für den laufenden Monat die letzte offizielle Notiz über rohes Rüböl mit 64,80 Mk., am 12. Dez. die letzte für Mai 1914 mit 65,50 Mk. ermittelt. Der Rest des Monats verlief in völliger Teilnahmslosigkeit bei matter Grundtendenz. Ende Dezember dürfte das Berliner Rüböllager zirka 10 000 bis 11 000 Zentner betragen haben. Dezember.

16. Kartoffelfabrikate.

Geschäftslage Ende 1912.

Der Schluß des Kalenderjahres 1912 hatte bereits erkennen lassen, daß trotz der großen Kartoffelernte die Stärkeproduktion nur einen mittleren Umfang erreichen würde. Es zeigte sich immer mehr, daß die östlichen Provinzen, in denen die meisten Stärkefabriken liegen, keinen wesentlichen Ueberschuß an Kartoffeln aufzuweisen hatten, und vor allen Dingen, daß die Kartoffelfäule in bisher kaum gekanntem Maße um sich griff und die Vorräte vernichtete. Was noch irgend zu retten war, war am Anfang der Kampagne den Fabriken angeliefert worden, dann aber hörten die Zufuhren plötzlich auf. Es kam kaum noch Rohmaterial für die Fabriken an den Markt, so daß bei Beginn des Berichtsjahres 1913 ein großer Teil der Stärkefabriken den Betrieb bereits eingestellt hatte oder nur noch kurze Zeit aufrechterhalten konnte. Mit Rücksicht auf die amtliche Ernteziffer von 50 209 466 t, die eine Rekordernte für Kartoffeln bedeutete, hatten sich die Verbraucher bei Eindeckung ihres Bedarfes Zeit gelassen, während in Händlerkreisen die durch enorme Fäule gänzlich veränderte Lage frühzeitig erkannt und daher von ihnen alle an den Markt kommende Ware aufgenommen wurde. Es bot sich auch im weiteren Verlauf für die Händler ein ergiebiges Feld zu erfolgreicher Betätigung, da infolge des frühen Kampagneschlusses die Angebote der Fabriken plötzlich aufhörten.

Jan.-Sept. 1913.

Gleich die ersten Wochen des Berichtsjahres brachten eine scharfe Aufwärtsbewegung der Preise für Kartoffelfabrikate, da sich ein allgemeines Deckungsbedürfnis der Verbraucher geltend machte und auch viele Stärkefabriken in Ueberschätzung ihrer Produktion weit mehr verkauft hatten, als sie schließlich zu liefern in der Lage waren. So gelangten die Preise bis Mitte Februar auf eine unerwartete Höhe, die schon nahezu einer Mißernte entsprach. Auf das etwas überstürzte Zugreifen der Deckungsbedürftigen folgte bis Ende März ein ruhiges Geschäft mit abbröckelnden Preisen. Im Frühjahr, als sich herausstellte, daß Kartoffeln für eine Nachkampagne nicht mehr erhältlich waren, belebte sich nochmals die Kauflust in Kartoffelfabrikaten. Bis Mitte Mai trat demgemäß eine erneute Preisbewegung ein, jedoch wurde der Hochstand vom Februar nicht mehr erreicht. Bei langsam wieder rückgängigen Preisen setzte nun wieder eine ruhige Geschäftsperiode ein, die bis gegen Ende Juni andauerte. Um diese Zeit spricht bereits wesentlich die Beurteilung der neuen Ernte mit. Die Aussichten waren günstig, was in billigen Angeboten für neue Kampagne seinen Ausdruck fand. Für alte Ware, die sich in wenigen Händen befand, konnten sich die Preise bis gegen Mitte August auf ziemlicher Höhe behaupten. Immer günstiger wurden die Aussichten für neue Ernte, und es zeigte sich nun das Bestreben,

die alten Bestände an Kartoffelfabrikaten schnell zu verkaufen. Bei der Zurückhaltung der Verbraucher gelang es jedoch nicht, die Vorräte zu räumen, obgleich die Forderungen eine wesentliche Ermäßigung erfuhren.

Außergewöhnlich früh begann diesmal die neue Ernte, und als bereits Mitte September die erste neue Ware zur Ablieferung kam, waren noch viele Läger mit alten Beständen gefüllt, an denen die Besitzer empfindliche Verluste erlitten. Bis Ende September wurden für sofort greifbare Ware noch kleinere Aufschläge gezahlt. Als dann Anfang Oktober die neue Kampagne überall in vollem Umfange eröffnet war, wurde ein Tiefstand in den Preisen erreicht, wie wir ihn seit Jahren nicht gehabt haben. Die Zufuhren an Rohmaterial waren entsprechend der enormen Kartoffelernte sehr beträchtlich, und die Fabriken nahmen zu dieser Zeit umfangreiche Lieferungskäufe in Rohmaterial vor, um sich eine volle Kampagne zu sichern. In der zweiten Hälfte des Oktober war ein leichtes Anziehen zu verzeichnen, das jedoch nicht von langer Dauer war, so daß wir uns am Jahresschluß wieder auf derselben Preisbasis befanden, auf der die Kampagne eröffnet hatte. Die Preisentwicklung des Berichtsjahres zeigt die folgende Preistabelle: Neue Kampagne.

Tab. 30. Monatliche Durchschnittspreise für Kartoffelfabrikate im Jahre 1913. (100 kg franko Berlin in Mark). Preise.

	Kartoffelstärke und -Mehl		Dextrin	42er Kap-Sirup	Rohstärke
	Prima	Superior			
Januar	25.75	26.25	31.50	29.50	13.25
Februar	28 —	28.50	33.75	31.50	14.50
März	28.—	28.50	33.75	31.—	14.75
April	27.25	27.75	33.50	31.—	—
Mai	27.25	27.75	33.50	31.75	—
Juni	26.50	27.—	33.—	31.—	—
Juli	26.50	27.—	32 75	31.25	—
August	26.50	27.—	32.50	31.25	—
September	22.—	22.50	29.—	26.50	—
Oktober	19.25	19.75	25.75	23.—	9.90
November	19.50	20.—	25.75	23.—	9.80
Dezember	19.—	19.50	25.50	22.75	9.60

Der Absatz von Kartoffelfabrikaten war fast ausschließlich auf den Inlandsbedarf angewiesen. Die verbrauchenden Industrien waren gut beschäftigt und zeigten sich recht aufnahmefähig. Auf den Absatz von Glykosen wirkten allerdings die verhältnismäßig niedrigen Rübenzuckerpreise nachteilig ein. Unter Streiks und Aussperrungen hatte die Fabrikation nicht erheblich zu leiden. Durch den Streik der Hafenarbeiter in Stettin, der von Anfang September bis Ende November dauerte, wurden wohl die Verladungsspesen etwas verteuert, jedoch wurde durch das einmütige Vorgehen der Stettiner Spediteure und Schiffahrts-Gesellschaften der Verkehr ohne wesentliche Absatz.

Störungen aufrechterhalten. Auch der niedrige Wasserstand von Elbe und Rhein behinderte im Herbst nur ganz vorübergehend den Verkehr. Aussperrungen in den englischen Spinnereien waren ohne wesentlichen Einfluß auf den Absatz, da ohnehin das Exportgeschäft auf ein Minimum zusammengeschrumpft war. In erster Linie Holland, aber auch Oesterreich und Rußland waren bis Anfang September ständig mit so wesentlich niedrigeren Preisen am Markt, daß in der Hauptsache nur die Schlüsse zur Abwicklung kommen konnten, welche am Anfang der Kampagne 1912 mit Rücksicht auf die erwartete Rekordernte eingegangen waren. Erst mit Beginn der neuen Kampagne wurde Deutschland wieder exportfähig, und es sind im August und September des Berichtsjahres auch wiederum größere Abschlüsse in deutscher Ware nach dem Auslande getätigt worden. Leider fehlt es bei vielen deutschen Fabriken an der erforderlichen Großzügigkeit gegenüber Auslandsaufträgen. Teilweise sind die Aufträge wohl von Händlerfirmen angenommen worden, doch schließen diese langfristigen Kontrakte gerade für die Händler stets ein größeres Risiko ein, da die freie Bewegung in dem Handel mit Kartoffelfabrikaten durch Verkaufsvereinigungen der deutschen Stärkefabriken sehr behindert ist. Die zu erwartende diesjährige große Produktion berechtigt zu der Hoffnung, daß der Handel für die nächste Zeit zu erfolgreicher Betätigung Gelegenheit finden wird.

Export. Die Exportziffern für die hauptsächlichsten Kartoffelfabrikate stellen sich für die letzten drei Jahre wie folgt:

Tab. 31. Export von Kartoffelfabrikaten in den letzten drei Jahren (in dz)

	Mehl u. Stärke	Dextrin	Stärkesirup und Zucker	Zusammen
1911 . .	462 405	130 071	28 642	621 118
1912 . .	141 339	91 929	12 689	246 010
1913 . .	185 586	121 057	18 842	325 485

17. Zichorien und andere Kaffeesurrogate.

Gedarrte Zichorien. Standen die letzten Jahre im Zeichen hoher Preise für Rohware und geringer, kaum ausreichender Ernteerträge, so ist seit dem Herbst 1912 eine ganz entgegengesetzte Wandlung eingetreten. Die Ergebnisse der Ernte 1912 erwiesen sich als so günstig, daß die Preise ständig heruntergingen. Für die Fabrikanten, die, eingedenk der bisherigen Not in Rohware, zu Preisen von 18 Mk. für 100 kg Zichorienbrocken abgeschlossen hatten und nun auf ihrer teuren Rohware festsaßen, war diese vollständige Aenderung der Verhältnisse außerordentlich nachteilig; denn je weniger sie in der Lage waren, die billig angebotene Rohware aufzunehmen, um so mehr gingen deren Preise zurück, so daß im Januar/Februar 1913 Käufe zu 13,50 und 13,75 Mk. abgeschlossen werden konnten.

Um den Anbau von Zichorien nicht etwa wieder zurückgehen zu lassen, bewilligten die Fabrikanten gleichzeitig für Lieferungen aus neuer Ernte pro Herbst 1913 15 Mk. pro 100 kg ab Magdeburg; und das trug dazu bei, die offiziellen Preise für greifbare Ware bis in den Juli hinein auf 14 Mk. im allgemeinen festzuhalten. Als dann aber auch die Aussichten für die neue Ernte wieder sehr günstig wurden und schon im August neue gedarrte Zichorien für Lieferung Ende September/Oktober mit 13,25 bis 13 Mk. für 100 kg ab Magdeburg angeboten wurden, war auch für greifbare Ware nicht mehr als 13,50 bis 13 Mk. zu erzielen. Und im September, als die Aufgrabungen der neuen Wurzeln die günstigen Erwartungen bestätigten, wichen die Preise gar bis auf 12,50 Mk., im Oktober sogar auf 12 Mk. für 100 kg. Wieder waren die Fabrikanten übel daran, die mit 15 Mk. den größten Teil ihres Bedarfes hereinnehmen mußten. Gelingt es den Fabrikanten nicht, durch festes Zusammenhalten hinsichtlich der Verkaufspreise einer wüsten Schleuderei vorzubeugen, dann werden sie von neuem Schaden erleiden, nachdem sie in den letzten Jahren nur mit schweren Opfern arbeiten konnten, weil die Verkaufspreise mit den enorm hohen Einkaufspreisen für Rohzichorien nicht in Einklang zu bringen waren.

Nachstehend bringen wir eine Tabelle über die Preisbewegung im Jahre 1913. Die Preise verstehen sich sämtlich für 100 kg gedarrte Zichorienbrocken frei ab Magdeburg bzw. für Belgien frei ab dortiger Versandstation:

Tab. 32. **Preise für gedarrte Zichorien im Jahre 1913 (in M. bzw. Frcs. pro 100 kg).**

	ab Magdeburg		ab Belgien	
	für greifbare,	für Ernte 1913	für greifbare, aus Ernte 1912	für Ernte 1913
Januar	13.50	15.——14.50	14–.—14.25	15.75
Februar	13 50—14.—	14.50—15.—	14.——13.50	15.50—16.—
März	14.—	15.—	13.50—14.25	15.75—16.—
April	13.75—14.—	15.—	14.——14.25	15.75—16.—
Mai	14.—	15.——14.50	13.50—13.75	15.—
Juni	14.—	14.——13.75	13.——12.75	14.50—14.—
Juli	14.——13.75	13.75	13.25—13.—	14.25—14.—
August	14.——13.50	13.50—13.—	13.—	14.25—14.—
September	13.50—12.50	13.——12.50	13.——12.50	14.——13.50
Oktober	12.50—12.—	—	13.——12.25	13.50—13.25
November	12.——11.50	—	12.50—12.25	13.50—13.25
Dezember	11.50	13.— (1914)	12.50—12.25	13.50—13.25

Das Geschäft in gedarrten Rüben lag äußerst still und schwerfällig, so daß häufig gar keine offiziellen Notierungen zustande kamen. Die Preise für greifbare Ware schwankten bis zum Juni zwischen 13,50 bis 13 Mk. frei ab Magdeburg, gingen im Juli auf 12,50 bis 12 Mk. zurück, und im weiteren Verlaufe waren dann Rüben zu 12 Mk. dauernd zu kaufen. Für Herbstlieferung 1913 aus neuer Ernte wurden bis Juni 13,50 Mk. bezahlt, im Juli-

Gedarrte Rüben.

August 13 Mk. und seit September 12 Mk. für 100 kg frei ab Magdeburg. Im November ging der Preis für gedarrte Rüben auf 11,50 Mk., gegen Ende dieses Monats auf 11 Mk. herab; im Dezember blieb er auf 11 Mk. stehen, während gleichzeitig die Ware auf Lieferung im Herbst 1914 mit 13 Mk. gehandelt wurde.

Zichorienfabrikate.

Die Verkaufspreise der Zichorienfabrikate sind dank den Preisvereinbarungen, die zwischen den namhaften Fabrikanten bestehen, unverändert festgehalten worden und bewahrten die Fabriken, die zu hohen Preisen Rohware abgeschlossen hatten, vor gar zu empfindlichen Verlusten. Leider sind nach wie vor Außenseiter vorhanden, die das Geschäft durch billige Angebote beunruhigen und, da sie von der Hand in den Mund ihre Rohware kaufen, bei den jetzt gewichenen Preisen für Rohware den Frieden ernstlich zu gefährden drohen.

Gerösteter Getreidekaffee und Malzkaffee.

Das Geschäft in geröstetem Getreidekaffee (Malzkaffee) war für die Fabrikanten sehr wenig erfreulich und lag sehr ungünstig, da infolge des Balkankrieges die Zufuhren an Gerste sehr erschwert und die Preise Schwankungen unterworfen waren. Vornehmlich waren die großen Fabriken gegen Ende 1912 und noch Anfang 1913 gezwungen, wegen der Unsicherheit der Lage große Mengen Gerste aufzunehmen, damit für alle Fälle ausreichende Vorräte vorhanden wären. An diesen Abschlüssen erlitten sie aber großen Schaden, als im Laufe des Jahres 1913 die Preise immer weiter zurückgingen. Der Konsum ist nach wie vor sehr bedeutend und in ständiger Zunahme begriffen.

18. Konservierte Früchte und Gemüse.

Spargel.

Im Berichtsjahre war die Spargelernte wesentlich besser als im Vorjahre. Die von den Fabrikanten festgesetzten Preise für Stangen- und Bruchspargel, für extrastark bis mittelstark, behaupteten sich, während die Preise für Spargel 50/60 und dünn infolge zu geringer Nachfrage sich ermäßigten.

Schoten.

Die Schotenernte verlief besonders für Kaiserschoten sowie für extrafeine und feine Erbsen recht günstig. Die Ordres konnten diesmal voll und ganz ausgeführt werden.

Bohnen.

Die Bohnenernte war normal, obwohl aus einzelnen Gegenden über nicht genügende Anfuhr in gleich guter Qualität berichtet wurde. In Prinzeß-Bohnen ließ die Ernte quantitativ wie qualitativ zu wünschen übrig. Das Auftreten der Blattlaus hat der Pflanze sehr geschadet.

Gemüse.

In Wirsingkohl, Weißkohl, Kohlrabi, Karotten und Spinat fiel die Ernte reichlich aus. Infolgedessen sind genügend Vorräte vorhanden und die Preise dieser Konserven niedrig.

Pilze.

In Morcheln war die Ernte infolge der feuchtwarmen Witterung gut, so daß sich der Preis auf 1,75 bis 2,25 Mk. für ge-

trocknete Ware und für konservierte 1/1 Dose auf 1,10 bis 1,50 Mk. stellt. Dagegen war in Steinpilzen eine Mißernte zu verzeichnen. Auch Pfefferlinge gab es recht wenig, so daß von den Abschlüssen nur 50% geliefert wurden. Der Preis für 1/1 Dose stellte sich auf 0,90 bis 1,10 Mk., für Steinpilze, 1/1 Dose, auf 1,40 bis 1,75 Mk.

Preißelbeere.

In Preiselbeeren war die Ernte nicht besonders gut; auch in Schweden, Norwegen und Finland waren infolge der kalten Witterung höhere Preise zu zahlen. Der Preis für Rohware war pro Zentner 22 bis 32 Mk.; für eingekochte mit 50 % Zucker werden 32 bis 36 Mk. gefordert.

Früchte.

Kirschen, Stachelbeeren, Aprikosen, Pfirsiche und Mirabellen sind in manchen Gegenden in der Blüte erfroren. Einige haben sich wieder erholt, und manche haben weniger gelitten. Erdbeeren gab es reichlicher. In Pflaumen und Birnen war die Ernte gut. Frische Pflaumen wurden pro Zentner inkl. mit 3 Mk. verkauft; die Preise sind infolgedessen etwas gefallen.

Gurken.

Gegen Ende des vorigen Jahres machte sich eine Verminderung der Nachfrage nach sauren Gurken bemerkbar, die fast ungünstig auf die Preise zum Schaden der hiesigen Einleger gewirkt hätte. Die flaue Stimmung, die sich daraus ergab, mußte aber zu Beginn des Berichtsjahres einer besseren weichen, da plötzlich reges Leben in das Geschäft kam. In Berlin waren noch einigermaßen gefüllte Läger vorhanden, dagegen bemerkte man, als man draußen im Lande noch Ware für Berlin beschaffen wollte, daß dort nicht mehr viel zu haben war, ja einige Gebiete schon im Frühjahr gänzlich geräumt hatten. So konnte Berlin seine Ware bei anziehenden Preisen noch gut unterbringen. Die Preise stiegen nach und nach noch bis auf 4 Mk. pro Schock und darüber (I. Sorte), und die Berliner Einleger konnten daher mit der im Juni d. J. beendeten Kampagne wohl zufrieden sein. Den Uebergang von der alten zur neuen Saison bildeten nun wieder die italienischen Gurken, die in diesem Jahre nicht so massenhaft wie sonst eintrafen. Was herankam, wurde von den Einlegern immer flott bei hohen Preisen — 3 bis 4 Mk. pro Schock — aufgekauft. Neue saure Gurken konnten daher im Juni und Juli nicht durchweg mit 10 Pfg. pro Stück im Kleinhandel verkauft werden, da bei einigermaßen angemessenem Nutzen der Einleger nicht unter 5—6 Mk. pro Schock an die Detailgeschäfte verkaufen konnte. Da die italienischen Einlegegurken stets schnell vergriffen sind, und die Ernte in Italien sich rasch ihrem Ende zuneigte, so erwartete man mit Ungeduld den Beginn der Gurkenernte in Liegnitz, Calbe, Lübbenau, Großengottern und Naumburg. Der Erntebeginn verzögerte sich durch die kühle Witterung, und daher setzten die Preise bei der überaus regen Nachfrage nach Einlegegurken hoch ein. Noch am 25. Juli

kosteten diese franko hier 3,50 Mk. das Schock. Erst nach diesem Datum fielen die Einkaufspreise bis auf 1,40 Mk. franko hier während zirka zwei Wochen. Liegnitz hatte die größte Ernte und mußte und konnte fast ganz Norddeutschland mit Ware versehen, da einige Produktionsgebiete wie Großengottern, Calbe, Lübbenau nur minimale Erträge hatten. So kam es, daß die Einkaufspreise wieder stiegen und nach und nach auf 2,50 Mk. und darüber getrieben wurden, während die Qualität dabei naturgemäß schon schlechter wurde. Dieser Umstand veranlaßte manchen Einleger, einen Versuch mit ausländischen Gurken, vorzugsweise wieder mit holländischen, zu machen, die anscheinend billiger sein sollten. Diese Ware wird nach Gewicht eingekauft. Man hatte am Zentner wohl 7—8 Schock; bei einem Durchschnittspreise von 10 Mk. pro Zentner frei hier stellte sich also das Schock auf ungefähr 1,40 Mk. bis Berlin. Dieser Preis ist zwar an sich nicht hoch; aber man muß berücksichtigen, daß die Ware auch nur klein ausfiel und sich als Sauergurke schwer verkauft. Jedenfalls werden die Einleger, die sich von diesem Geschäft fernhielten, klüger gehandelt haben; denn am Ende des Berichtsjahres konnte man feststellen, daß in Berlin hauptsächlich die Sauergurke Liegnitzer oder Calber Provenienz zur Zufriedenheit der Einleger abgesetzt werden konnte, während die anderen Sorten schwieriger unterzubringen waren. — Die Preise für gute Sauergurken, also Ware, von der die Tonne mit 7—8 Schock gefüllt ist, bewegten sich in Berlin zwischen 4 Mk. und 4,75 Mk. pro Schock, je nach Quantum. Die Haltbarkeit der Gurken ist gut. Wenn das Frühjahr 1914 nicht schlechter wird, dann ist der Gurkenhandel auch in dieser Kampagne noch nutzbringend. Der Konsum ist bei den hohen Preisen nicht so groß wie im Vorjahre.

Sauerkohl. Anfangs des Jahres war das Geschäft schleppend, und die Preise für Sauerkraut waren sehr mäßig. Der Nutzen war bei den hohen Fabrikationsunkosten nur gering; 100 kg Sauerkraut kosteten 18 Mk. Unter diesen Verhältnissen blieb das Geschäft flau bis zum April, von wo ab sich die Verkaufspreise um 1 Mk. pro 100 kg hoben. Ein größerer Umsatz wurde aber nicht erzielt, da die Witterung sehr milde war und der Konsum infolgedessen nicht steigen konnte. Es fand aber trotzdem alles, was vorhanden war, bis Ende der Saison, auch teilweise noch zu besseren Preisen, Absatz, so daß wohl überall geräumt worden ist. Die neue Saison, die Mitte Juli beginnt, ließ bei der großen Trockenheit, welche bis dahin herrschte, hohe Preise vermuten. Diese hielten auch einige Wochen an. Nachdem dann Ende Juli wieder Niederschläge und Feuchtigkeit eintraten, erholte sich der Weißkohl zusehends und infolgedessen fielen auch die Preise rapid, so daß im August 100 kg Sauerkraut mit 26 Mk. abgegeben werden konnten. Es fand auch

in diesem Jahre nach Südamerika ein bedeutender Export an Sauerkohl statt. Die Ursache lag in der dort herrschenden anhaltenden Dürre. Die Ausfuhr erfolgte weniger aus Berlin, als aus vielen anderen Gegenden Deutschlands, besonders aus Magdeburg und der Rheingegend. Man kann die Ausfuhr auf gut 120 000 Zentner fertige Ware schätzen. Trotzdem Amerika diesen großen Posten aus Deutschland entnahm, gingen die Preise noch zurück, und infolge der schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse, Arbeitslosigkeit usw., blieben sie niedrig, und der Umsatz war um 1/3 geringer als in dem Vorjahre. Die Weißkohlernte war im Berichtsjahre ganz vorzüglich und überall ist noch derartig großer Vorrat vorhanden, daß eine Steigerung der Preise vorläufig nicht zu erwarten sein wird. Daher wird auch in Sauerkraut kaum eine Erhöhung der Preise eintreten können, und wenn nicht kalte Witterung, die zum Geschäft unbedingt nötig ist, eintritt, werden die Umsätze im Winter klein bleiben und die Preise keine Erhöhung erfahren.

Tab. 33. Detailpreise für Rot-, Weiß- und Sauerkohl im Jahre 1913 (in Pfennig.)

	Rotkohl pro Kopf	Weißkohl pro Kopf	Sauerkohl pro 1/2 kg
Januar	10—25	10—25	5—7 1/2
Februar	10—35	10—35	7 1/2
März	20—35	20—35	7 1/2—15
April	30—80	15—50	15
Mai	40—80	20—50	20—25
Juni	—	—	15—20
Juli	20—30	10—20	20—30
August	10—40	10—25	20—30
September	5—30	5—20	15—20
Oktober	5—30	5—20	15
November	5—30	5—20	15
Dezember	5—30	5—20	15

19. Zucker.

Im Vergleich zu den bewegten beiden Vorjahren zeigte die diesjährige Berichtsperiode nur mäßige Preisschwankungen. Die bestimmenden Momente waren der Ernteausfall Rußlands, die überraschend große Kuba-Ernte und der stark anwachsende Verbrauch. Die Kampagne 1912/13 mit ihrer noch nie erreichten Welterzeugung schloß mit nicht allzu großen Beständen. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß ein Teil des Mehrverbrauchs für die Auffüllung der bei Beginn der Kampagne sehr erschöpften Vorräte der ersten und zweiten Hand nötig war. Die politischen Verhältnisse und die Geldteuerung waren zwar nicht einflußlos, sie störten aber mehr die Kreise der Spekulation als die des regulären Handels und waren deshalb von geringer Bedeutung für die Preisentwicklung. Die Furcht vor der russischen Konkurrenz, das Schreckgespenst der Kampagne 1911/12, war infolge

Allgemeine Lage.

der russischen Mißernte einstweilen gegenstandslos. Rußland wird ja wohl wieder gute Ernten und eine große Produktion haben, schon die Schätzungen für 1913/14 weisen darauf hin, aber die niedrigeren Zuckerpreise werden einerseits den inneren Verbrauch anregen und andererseits den Reiz, den Export zu forcieren, verringern. Die Kolonien, namentlich Kuba, sind wohl, schon weil die veralteten Anbau- und Fabrikationsmethoden immer mehr den modernsten Einrichtungen Platz machen, noch in aufsteigender Linie, aber auch hier werden die niedrigen Preise mäßigend wirken. Die Zollreform der Vereinigten Staaten wird sicher den Zuckerverbrauch auch sehr vergrößern, dagegen die Entwicklung der amerikanischen Rübenzuckerindustrie und der Louisiana-Rohrzuckererzeugung erschweren. In Europa zeigt Italien 1913/14 eine recht große Vermehrung des Rübenanbaues, sein Inlandsverbrauch ist aber wohl auch infolge der sehr hohen Zuckerpreise noch sehr rückständig. — Alles in allem kann die deutsche Rübenzuckerindustrie für die nächste Zeit keine glänzenden Resultate erwarten, sie braucht aber nicht zu verzagen. Steigt der Verbrauch wie bisher, so wird auch die zu erwartende Mehrerzeugung wohl untergebracht werden, und ein Ernteausfall in einem der großen Erzeugungsgebiete kann rasch wieder eine gewisse Knappheit bringen. Namentlich die Rohrzuckerländer, deren Anteil an der Weltversorgung immer mehr wächst, sind wir Ueberraschungen Natur und der politischen Verhältnisse besonders ausgesetzt.

Neue Ernte. Die Schätzungen der Rübenzuckerernten für 1913/14 gingen bis Mitte Oktober nicht über eine gute Mittelernte hinaus. Die sommerliche Witterung der zweiten Hälfte Oktober und des ersten Novemberdrittels hat aber für die noch im Felde stehenden Rüben das Wachstum so gefördert, daß man quantitativ mit einer Rekordernte rechnen muß. Der Zuckergehalt bleibt hinter dem Vorjahre noch recht zurück, und es ist zu befürchten, daß dieser Rückstand sich noch wesentlich vergrößern wird. Die Fabriken konnten, da der nasse Sommer den Beginn der Rübenernte verzögerte, erst später als sonst beginnen und werden bei den großen Quanten in der Mehrzahl nicht wie sonst bis Ende Dezember, sondern wohl noch bis in die zweite Januarhälfte hinein arbeiten müssen. Die Rübe ist auch infolge der warmen Witterung weniger haltbar und starkem Frost gegenüber auch weniger widerstandsfähig.

Der Zuckerhandel hatte in der abgelaufenen Berichtsperiode sehr wenig Anregung; die Klagen über zu starken Wettbewerb und zu geringen Verdienst haben sich noch vermehrt.

Statistik. Die Schätzungen der internationalen statistischen Vereinigung vom 27. Oktober wurden vom Handel als zu niedrig angesehen und brachten eine kleine Verflauung, die sich durch das anhaltend schöne Wetter immer mehr verschärfte.

Die Ergebnisse der Kampagne 1911/12 und 1912/13 und die Produktionsschätzungen für 1913/14 sind (in dz) folgende:

Tab. 34. Zuckerproduktion (in Doppelzentnern).

	1911/12	1912/13	Schätzung 1913/14
Deutschland	14 977 000	27 009 000	24 790 000
Oesterreich-Ungarn	11 456 000	19 016 000	16 982 000
Frankreich	5 060 000	9 609 000	7 384 000
Belgien	2 349 000	2 986 000	2 310 000
Holland	2 619 000	3 162 000	2 323 000
Schweden	1 278 000	1 320 000	1 305 000
Rußland	20 460 000	13 745 000	17 390 000
Andere Länder	4 340 000	5 838 000	7 201 000
Europ. Rübenernten zus.	62 539 000	82 685 000	79 685 000
Rohrzuckerernten	90 711 000	92 110 000	99 110 000
Vereinigte Staaten Rübenzucker	5 411 000	6 240 000	6 400 000
	158 661 000	181 035 000	185 195 000

F. O. Licht schätzte am 17. Okt. die europäische Rübenernte auf 84 150 000 dz, darunter die deutsche auf 26 500 000 dz. Die Kuba-Ernte brachte 1912/13 24 280 000 dz und wird für 1913/14 auf 25 000 000 dz geschätzt.

Die Weltbestände am 1. Sept. betrugen nach F. O. Licht:

1911	1912	1913
9 630 000 dz	11 560 000 dz	15 270 000 dz

Die sichtbaren Bestände Deutschlands waren nach F. O. Licht in Rohzuckerwert am 1. Sept.:

1911	1912	1913
1 751 200 dz	1 492 600 dz	2 403 000 dz

Tab. 35. Deutschlands Zuckerausfuhr und Verbrauch (in dz).

	Ausfuhr	Verbrauch
1910/11	11 277 300	14 227 000
1911/12	2 892 700	12 469 000
1912/13	11 427 700	14 642 000

Die Notiz für Basis 88° R fob Hamburg betrug in Hamburg im Jahre 1913 für den Doppelzentner:

Tab. 36. Zuckerpreise nach Hamburger Notierung (in M. pro 100 kg).

2. Jan.	1. April	1. Juli	1. Aug.	1. Okt.	1. Nov.	12. Nov.	1. Dez.	31. Dez.
18.85	20.15	18.60	18.05	18.65	19.15	18.95	18.70	18.—

20. Spiritus.

Die Spiritus-Zentrale G. m. b. H. berichtet über das Geschäftsjahr vom 16. Sept. 1912 bis 15. Sept. 1913 folgendes:

Im Geschäftsjahre 1912/13 wurden unserem Unternehmen 326,4 Mill. Liter Spiritus zugeführt. Der Absatz an gereinigtem, ungereinigtem und vollständig vergälltem Branntwein belief sich Ergebnis.

auf insgesamt 302,9 Mill. Liter. In den Zahlen für Zufuhr und Absatz sind die von den Mitgliedern des Verwertungsverbandes Deutscher Spiritusfabrikanten für Haus- und Lokalbedarf und zum eigenen Gebrauch nach vollständiger Verrgällung verwendeten Mengen einbegriffen. Der Verwertungspreis ist auf 54 Mk. $^{56}/_{100}$ Pfg. (54,0056 Mk.) festgestellt, so daß dem zuletzt gezahlten Abschlagspreise von 53 Mk. eine Nachzahlung von 1 Mk. $^{56}/_{100}$ Pfg. (1,0056 Mk.) folgt.

Das erste Jahr unter der Geltung der Branntweinsteuernovelle vom Jahre 1912 und nach Aufhebung des staatlichen Kontingents liegt hinter uns. Ein abschließendes Urteil über den Einfluß der Gesetzesänderungen auf die Lage des Brennereigewerbes erschiene verfrüht. Die Lebensbedingungen des Gewerbes haben eine so tiefgreifende Aenderung erfahren, daß es eines längeren Zeitraumes bedürfen wird, um ein klares Bild von der Wirkung der neuen gesetzlichen Zustände zu gewinnen. Für sich betrachtet, können die Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres nicht als befriedigend bezeichnet werden. Zwar wurden die bei Beginn des Jahres vorherrschenden Besorgnisse über die Gestaltung der Spirituserzeugung behoben. Indessen ließ der Absatz zu wünschen übrig, und es bestehen begründete Zweifel, ob es sich hierbei nur um eine vorübergehende Erscheinung handelt. Der Geschäftsgang war im allgemeinen ruhig.

Erzeugung. Die Kartoffelernte des Sommers 1912 war, an Hand der amtlichen Statistik für das ganze Reich betrachtet, überaus ergiebig. Es wird nachgewiesen: bei 3 341 000 ha Anbaufläche ein Ertrag von 50,2 Mill. t, davon 4,1% erkrankt, gegen 3 321 000 ha Anbaufläche mit einem Ertrag von 34,3 Mill. t, davon 1,3% erkrankt im Jahre 1911; 3 296 000 ha Anbaufläche mit einem Ertrag von 43,4 Mill. t, davon 8% erkrankt, im Jahre 1910; 3 323 000 ha Anbaufläche mit einem Ertrag von 46,7 Mill. t, davon 5% erkrankt, im Jahre 1909.

Dieses Bild verliert aber schon merklich von seinem Glanze, wenn die Zahlen für die wichtigsten Spiritusproduktionsgebiete herausgegriffen werden. Während das Durchschnittsergebnis im Reiche mit 15,45 t vom Hektar sich beträchtlich über das Mittel der letzten zehn Jahre von 13,53 t erhebt, blieb in Westpreußen und Pommern der Ackerertrag hinter dem zehnjährigen Durchschnitt zurück. In den anderen Ostprovinzen stand der Mehrertrag zumeist nicht annähernd auf der Höhe der für das Reich ermittelten Ziffer.

Allgemein aber vollzog sich eine scharfe Trennung zwischen den amtlichen Erhebungen und der Wirklichkeit durch den Umstand, daß zu Anfang Oktober scharfe Fröste eintraten, die den weitaus größten Teil der Kartoffeln noch im Felde antrafen. Die nachteiligen Wirkungen dieses Vorganges ließen sich im

ersten Augenblick nicht erkennen und fanden darum auch in der amtlichen Statistik noch keine Bewertung; sie wurden auch in manchen Interessentenkreisen anfänglich unterschätzt. Bezeichnend ist in dieser Beziehung, daß die Preise für Kartoffelstärke auf die amtlichen Ernteziffern hin von Ende September bis Mitte Oktober einen Rückgang von 2 bis 3 Mk. für den Zentner erfuhren. Von der zweiten Hälfte Oktober an trat unter den Kartoffelbeständen des Ostens eine starke Neigung zur Fäulnis und eine Minderung des Stärkegehaltes hervor. Daraufhin schlug die Stimmung am Stärkemarkte um. Die Preise fingen an zu steigen, und diese Bewegung verschärfte sich, als bei der Verarbeitung der Kartoffelmieten Verluste durch Fäulnis bis zu 50% der Gesamtmenge zutage traten. Die Stärkepreise stiegen von Mitte Oktober bis Anfang Februar um reichlich 6 Mk. für den Zentner.

Die Wahrnehmung der Frostschäden erregte auch im Brennereigewerbe eine begreifliche Beunruhigung. Wenn zwar die Notwendigkeit einer beschleunigten Verwertung der kranken Kartoffeln dazu drängte, den Betrieb der Brennereien zeitig aufzunehmen und mit aller Tatkraft zu fördern, so ließen sich doch Zweifel über die Dauer und das Endergebnis der Brennkampagne nicht abweisen; vielfach trat die Befürchtung auf, daß das Material im Frühjahr fehlen würde, wozu die andauernd starke Nachfrage für Kartoffeln, die von den Stärkefabriken ausging, das ihrige beitrug. Damit bei dieser Sachlage das Brennereigewerbe nicht durch die wiederholte Herabsetzung unserer Verkaufspreise über den Erlös im laufenden Brennjahre beunruhigt wurde, ließen wir noch im Februar 1913 eine Erhöhung des seit Beginn des Geschäftsjahres auf 52 Mk. festgesetzten Abschlagspreises um 1 Mk. auf 53 Mk. eintreten. Es erwies sich, daß die durch das neue Branntweinsteuergesetz herbeigeführte Begrenzung der Erzeugung einen starken Zwang auf die Brennereien ausübt, die ihnen verbliebenen Produktionsrechte auch unter Schwierigkeiten wahrzunehmen. Die Erzeugung des Jahres beläuft sich auf 375 Mill. Liter gegen 345 Mill. Liter im vergangenen Jahre und 347 Mill. Liter im Jahre 1910/11. Die Bestände haben sich, auf den 30. Sept. berechnet, gegen das Vorjahr um 18 Mill. Liter erhöht und nähern sich dem Umfange, der als Sicherung gegen unerwartete Störungen der Produktion erforderlich ist.

Der gesamte Trinkverbrauch umfaßte 187 Mill. Liter und hat damit gegen das Vorjahr eine Verminderung um etwa 6,5 Mill. Liter erlitten. Diese Erscheinung verdient vornehmlich darum eine nähere Betrachtung, weil der Rückgang des Verbrauches eintrat, wiewohl die Verkaufspreise im Mittel des Jahres sehr erheblich unter denjenigen des Vorjahres lagen. Es will danach erscheinen, als ob dauernde, vielleicht sogar in ihrem Einflusse zunehmende Ursachen am Werke sind. Absatz.

In erster Reihe macht sich noch fortgesetzt die Belastung des Konsums fühlbar, die aus der Erhöhung der Verbrauchsabgabe vom Jahre 1909 und der Aufhebung der Kontingentsvergütung vom Jahre 1912 hervorging. Die Wirkung wurde in diesem Jahre durch den Rückschlag in der inländischen Wirtschaftskonjunktur verschärft.

Im weiteren ist anhaltend die Neigung vieler Destillateure zur Herabsetzung des Branntweingehaltes in ihren Erzeugnissen bemerkbar. Ist eine Verbilligung auf Kosten der Beschaffenheit des Fabrikates schon an sich ein fragwürdiges Mittel zur Hebung des Verbrauches, so verfehlt sie in diesem Falle um so mehr den Zweck, als die Verschlechterung der Spirituosen vielfach zur völligen Abwendung vom Branntweingenusse führt.

Schließlich erhebt das Destillationsgewerbe lebhafte Klagen über zunehmende behördliche Erschwernisse für den Trinkabsatz. Bestehende Schankerlaubnisse wurden bei einem Wechsel im Besitz der Schankstätten aufgehoben, neue Schankgenehmigungen nur sehr selten erteilt und häufig an die Bedingung bestimmter Verkaufspreise geknüpft, die durch ihre Höhe nahezu einem Verbote des Verbrauches gleichkamen. Hierzu treten örtliche polizeiliche Anordnungen über einen frühzeitigen Ladenschluß an Tagen, an denen sich sonst der hauptsächlichste Absatz vollzog.

Unter dem Zusammenwirken dieser Umstände, zu denen sich die allgemeinen, auf Abwendung vom Alkoholgenuß gerichteten Bestrebungen gesellen, ist die Lage des Destillationsgewerbes außerordentlich gedrückt. Man zögert darum in diesem Kreise, an Reformen heranzutreten, die eine Gesundung der Verhältnisse herbeiführen könnten. Für den einzelnen Unternehmer ist es schwer, damit den Anfang zu machen; er kann durch höhere Aufwendungen für seine Erzeugnisse leicht in seiner Wettbewerbskraft leiden, solange nicht das gesamte Destillationsgewerbe in der gleichen Weise vorgeht.

Für gewerbliche Zwecke wurden unter Berücksichtigung der zu Beginn und zum Schlusse des Geschäftsjahres vorhandenen Vorräte von vollständig vergälltem Branntwein insgesamt 166 Mill. Liter gegen 161 Mill. im Vorjahre verbraucht. Der Mehrabsatz entfällt im wesentlichen auf vollständig vergällten Branntwein (Brennspiritus).

Die Entwicklung des Brennspiritusverbrauches ist noch nicht als abgeschlossen anzusehen. Der andauernd befriedigende Absatz von Brennspiritus-Apparaten und vornehmlich von Brennspiritus-Lampen, den unsere technische Abteilung zu verzeichnen hat, bekundet, daß sich immer neue Kreise für die

Verwendung von Brennspiritus finden. Dadurch wird nicht allein ein Ersatz für die Beeinträchtigung des Verbrauches geschaffen, die aus der Verbreitung von Elektrizität und Gas hervorgeht; es liegt darin auch die Anwartschaft, dem stärksten Rivalen, dem Petroleum, noch weiterhin Feld abzugewinnen, ein Ziel, das allerdings ununterbrochener Anstrengungen bedarf.

Der Verbrauch für unvollständig vergällten Branntwein zeigt keine nennenswerte Veränderung. Gewisse Schwankungen des Bedarfes erklären sich aus der wechselnden Geschäftslage in der chemischen Industrie und aus Aenderungen ihrer Arbeitsmethoden, wodurch — wie bei der Herstellung von Kunstseide — die Verwendung von Spiritus bald zurückgedrängt, bald bevorzugt wird.

Ausfuhr.

Die deutsche Branntweinausfuhr lag im vergangenen Jahre vollkommen brach. Eine Aenderung der Verhältnisse bleibt bei der Lage des inländischen Absatzes, die dem Erzeugungsbedürfnisse des Brennereigewerbes bei weitem nicht gerecht wird, außerordentlich wünschenswert. Die wichtigste Voraussetzung dafür wäre eine Beseitigung der von den Konkurrenzländern Rußland, Oesterreich, Italien und anderen gewährten Ausfuhrprämien, die den Weltmarktpreis von Spiritus weit unter die Herstellungskosten drücken. Bleibt das deutsche Erzeugnis noch für einen längeren Zeitraum dem Weltmarkte fern, an den es jetzt schon seit mehreren Jahren nicht mehr gelangt, so kann es leicht der völligen Entfremdung und Vergessenheit im Auslande verfallen; die Gefahr rückt herauf, daß der Absatz für deutschen Branntwein nicht mehr zurückzugewinnen sein wird, auch wenn dem deutschen Export, sei es durch Verständigung mit dem Auslande in der Frage der Ausfuhrprämien, sei es durch Erhöhung der inländischen Ausfuhrvergütung, die benötigten Erleichterungen verschafft werden.

Reinigungsanstalten.

Der Rückgang des inländischen Trinkverbrauchs und der Mangel an Absatz nach dem Auslande drückten auf die Beschäftigung der unserer Gemeinschaft angeschlossenen Reinigungsanstalten, so daß der Prozentsatz des erledigten Spritkontingents merklich unter demjenigen des Vorjahres liegt.

Preisbewegung

Die Verkaufspreise betrugen zu Beginn des Geschäftsjahres, solange noch die Nachwirkungen des vorangegangenen Brennjahres nicht behoben waren, 75,50 Mk. für Primasprit in Berlin. Sobald aus der Entwicklung der Spiritusproduktion im September und Oktober 1912 die ungestörte Befriedigung des Bedarfes gesichert erschien, begannen wir mit der Herabsetzung der Verkaufspreise, die in Abschnitten von 6 Mk. im Oktober, 4 Mk. im November 1912 und 3 Mk. im Februar 1913, insgesamt 13 Mk., vollzogen wurde. Der dadurch erreichte Preis

von 62,50 Mk. für Primasprit in Berlin blieb bis zum Schlusse des Geschäftsjahres ohne Aenderung. Der Preis für Brennspiritus, der im Vorjahre, wie erinnerlich, von der allgemeinen Preissteigerung nur zu einem geringen Teil ergriffen wurde, blieb in diesem Jahre von der Ermäßigung unberührt und hielt sich während des ganzen Jahres ohne Aenderung.

Ausblick auf das neue Geschäftsjahr.

Die außergewöhnlich reiche Kartoffelernte des Jahres 1913 und nicht zum wenigsten der Umstand, daß bei den Kartoffelvorräten vielfach die Neigung zur Fäulnis hervortritt, lassen voraussehen, daß die landwirtschaftlichen Brennereien ihre Produktionsrechte nach Kräften ausnutzen werden. Unter diesen Umständen ist, wiewohl für das laufende Betriebsjahr nur 96 % des Durchschnittsbrandes zugelassen sind, eine den Absatz merklich übersteigende Branntweinerzeugung vorauszusehen. Die Bestände dürften infolgedessen bis zum Ende des neuen Jahres einen Umfang erreichen, wie er seit dem Jahre 1902 nicht mehr zu verzeichnen war. Die Aufbewahrung derartig starker Vorräte ist einerseits mit sehr beträchtlichen Kosten verknüpft; auf der anderen Seite liegt darin aber ein wertvoller Rückhalt für Jahre mit unzureichender Kartoffelernte. Die Erfahrung hat gelehrt, daß für die gesamte Branntweinindustrie nichts schädlicher ist, als ein begründeter Zweifel in die Befriedigung des Bedarfes. Neben der starken und oft schroffen Steigerung der Preise übt vor allem die allgemeine Unsicherheit einen lähmenden Einfluß auf den Geschäftsverkehr aus. Demgegenüber wird ein reichliches Spirituslager zwar keinen unbedingten Schutz, doch aber ein gewisses Maß von Beruhigung bieten und gegebenenfalls die Preisbewegung auch dadurch mildern, daß die Verwertung der Bestände mutmaßlich einen Ueberschuß gegen den Buchwert und demgemäß einen willkommenen Beitrag zum Erlöse bringen dürfte.

Der Abschlagspreis, der sich vom Vorjahre her in der Höhe von 53 Mk. übertrug, wurde gegen Ende November auf 50 Mk. herabgesetzt. Angesichts der dadurch verringerten Ansprüche an den Erlös der Brenner konnte den Verbrauchern eine Erleichterung gewährt werden. Dem Verlangen des Destillationsgewerbes folgend, das aus einer mechanischen Herabsetzung der Verkaufspreise nur den Anstoß zu erneuten und verschärften Konkurrenzkämpfen fürchtete, wurde auf der Grundlage unveränderter Verkaufspreise eine Rabattvergütung eingeführt. Durch Rabattvergünstigungen an die Mitglieder solcher Vereinigungen, die sich tatkräftig einer Förderung des Destillationsgewerbes und einer Abstellung der vielfach innerhalb dieses Gewerbes beklagten Mißstände widmen, soll die Wirksamkeit dieser Organisationen unterstützt und an einer Verbesserung der allgemeinen Verhältnisse des Gewerbes mitgearbeitet werden.

21. Branntwein- und Likörfabrikation.

Wie für frühere Jahre, so ist auch für das Jahr 1913 ein fortdauernder Konsumrückgang in Branntwein und Likören zu konstatieren, der besonders in den Monaten Juni, Juli und August erschreckende Dimensionen angenommen hat. Der Boykott des Branntweins seitens der Gewerkschaften ist noch immer fühlbar. Der Konsum alkoholfreier Getränke, die oft von zweifelhafter Herkunft und Beschaffenheit sind, hat infolge der fanatischen Abstinenzbewegung zugenommen. Die Kreditfähigkeit der Kundschaft in den Kreisen der Restaurateure und Kolonialwarenhändler ließ im III. Quartal 1913 viel zu wünschen übrig. Die Kredite wurden nicht nur voll ausgenutzt, sondern selbst von bisher durchaus potenten Firmen erheblich überschritten. Im Prozeßwege ist von einem großen Teil der Gastwirtskundschaft Befriedigung nicht zu erlangen, da das Inventar usw. ihren Lieferanten (Brauereien, Billardfabrikanten) gehört. Die Kolonialwarenbranche liegt infolge der wirtschaftlich schlechten Zeiten und des dadurch bedingten Rückgangs des Konsums der notwendigsten Nahrungsmittel ganz besonders danieder. Wenn schon der Konsum an Nahrungsmitteln zurückgeht, so muß derjenige in Genußmitteln, wie Likören und sonstigen Spirituosen, in großem Maße abnehmen. **Absatz.**

Nicht unwesentlich trägt zur schlechten Lage des Spirituosengewerbes die unbegreifliche Preispolitik der Zentrale für Spiritusverwertung bei. Der Destillateurstand wird vollständig dadurch ruiniert, daß man der verminderten Kaufkraft durch Herabsetzung der Spirituspreise absolut nicht Rechnung trägt. Es ist der Verdacht geäußert worden, daß dieser alleinige Lieferant von Spiritus seine Kundschaft ruinieren wolle, um sich durch die Fabrikation von Branntwein an die Stelle seiner bisherigen Abnehmer zu setzen. Die überall reiche Kartoffelernte, welche die Stärke- und Stärkezuckerfabrikanten veranlaßt hat, mit ihren Preisen wesentlich herunterzugehen, hat die Erwartungen der Spiritusverarbeitungsgewerbe auf Herabsetzung des Preises ihres Rohmaterials nicht erfüllt. Bis zum Oktober des Berichtsjahres, zu welchem Zeitpunkte sich der Ausfall der Ernte schon übersehen ließ, ist keine Ermäßigung eingetreten. **Preispolitik der Spirituszentrale.**

Die niedrigen Zuckerpreise ermöglichten es, trotz schlechter Fruchternte Fruchtsäfte der Ernte 1912 billig zu verkaufen. Die diesjährige Ernte in Himbeeren war reichlich und hat in Verbindung mit den Zuckerpreisen zu einem weiteren Sinken der Preise Veranlassung gegeben. Kirschen haben in einem großen Teil des Landes durch Frost gelitten; der Verkauf von Kirschsyrup ließ wenig Nutzen. Der Absatz in diesem Artikel lag in den letzten Monaten ganz danieder. **Fruchtsäfte.**

Trotz dieser traurigen Verhältnisse der Spirituosenbranche werden den Gastwirten von Staat und Kommunen Pflichten und **Gastwirts-Gewerbe.**

Lasten auferlegt, welche diesen schwer um seine Existenz kämpfenden Stand mehr und mehr dem Untergange näher bringen. Die ungeheure Zahl der leerstehenden Lokale in Berlin spricht, mehr als alle Worte, für die Kalamität der Branche.

22. Essigfabrikation.

Der Preis des Rohmaterials für die Essigfabrikation, des Spiritus, war seit dem letzten Vierteljahr 1912 etwas niedriger geworden und verblieb auf gleicher Höhe bis Ende 1913, so daß die Fabrikation des Speiseessigs sich in ruhigen Bahnen besser entwickeln konnte als vorher. Der Bedarf an Essig war im Frühjahr und Sommer befriedigend; leider war die Einmachezeit, in der das größte Quantum Essig im Jahre verbraucht wird, infolge der nur mittelmäßigen Ernte der Gurken nicht zufriedenstellend. Der Bedarf an Weinessigen war befriedigend; seine Herstellung wird immer weniger lohnend, da die dazu nötigen Weine infolge der schlechten Ernten immer knapper und teurer werden.

23. Bierbrauerei.

Allgemeines.

Das abgelaufene Geschäftsjahr (1. Okt. 1912 bis 30. Sept. 1913) war für die Berliner Brauereien im allgemeinen nicht ungünstig. Das schlechte Wetter in den beiden, für die Brauereien hauptsächlich in Betracht kommenden Monaten — Juli und August — beeinträchtigte zwar den Bierkonsum; der milde, sonnige Herbst ließ aber den Bierabsatz wieder bis zur Höhe des Vorjahres, ja teilweise sogar darüber hinaus, steigen. Den mäßigen Hopfenpreisen des Jahres 1912 standen allerdings hohe Preise für Gerste bei geringerer Ergiebigkeit in Mälzerei und Brauerei gegenüber. Ungünstig wurde der Geschäftsgang auch beeinflußt durch die im Berichtsjahre zum Teil wenig befriedigende wirtschaftliche Lage, besonders durch die infolge der Versteifung des Geldmarktes lahmgelegte Bautätigkeit, wie auch durch die allgemeine anhaltende Verteuerung der Lebensmittel. Eine empfindliche gewerbliche Störung, zum Teil auch eine neue erhebliche Belastung bedeutet für die Berliner Brauereien die seit dem 1. April 1913 zur Erhebung gelangende Gemeindebiersteuer. Trotz der lebhaftesten Vorstellungen der beteiligten Kreise, und ungeachtet der von einer starken Minderheit in der Stadtverordnetenversammlung geltend gemachten schweren Bedenken ist die Steuerordnung beschlossen und eingeführt worden. Den Kampf gegen diese Steuer führt das Berliner Braugewerbe im ordentlichen Gerichts- und im Verwaltungsstreitverfahren zugleich im Interesse der ohnehin durch Sondersteuern hart bedrückten Betriebe fort. In der ersten Instanz vor dem Bezirksausschuß ist bekanntlich die Biersteuerordnung für rechtsungültig erklärt worden.

Rohmaterialien und Löhne.

Die Gerstenernte des Jahres 1912 blieb infolge der ungünstigen Witterung während der Erntemonate hinter dem Durch-

schnitt der Vorjahre zurück, so daß die Preise für gute, verarbeitungsfähige Ware infolge der außerdem geradezu als Preistreiberei wirkenden Zurückhaltung der Gersteneigner rasch zu ungewöhnlicher Höhe am Beginn der Kampagne stieg. Nach allmählicher Erkenntnis des Irrtums trat im Januar 1913 ein unerwarteter Sturz der Gerstenpreise ein, von dem aber die Brauereien, die inzwischen zu hohen Preisen ihren Bedarf hatten decken müssen, meistens keinen entsprechenden Nutzen mehr ziehen konnten. Auch die Ausbeute der Gerste des Jahres 1912 ließ vielfach zu wünschen übrig. Die Mehraufwendungen für Gerste und Malz konnten bei weitem nicht durch die infolge der günstigen Hopfenernte gegen das Vorjahr erheblich niedrigeren Preise ausgeglichen werden. Die Löhne der Brauereiarbeiter erfuhren keine Steigerung, da der im Jahre 1910 geschlossene Tarifvertrag bis zum 1. April 1914 läuft.

Rentabilität.

Unter dem Zusammenwirken der erwähnten Momente war es den besser situierten Brauereien meist möglich, ihren Absatz zu vergrößern und ein gleich günstiges Ergebnis wie im Vorjahre zu erzielen. So überschritt der Jahresabsatz der Brauerei Friedrichshöhe vorm. Patzenhofer zum ersten Male eine Million Hektoliter. Die Schloßbrauerei Schöneberg setzte 251 568 hl ab, was einer Steigerung von 6432 hl gegen das Vorjahr entspricht. Das finanzielle Erträgnis der Brauereien Groß-Berlins kommt zum Teil in den zur Ausschüttung gelangten Dividenden der Aktienbrauereien zum Ausdruck, die sich gegen das Vorjahr wie folgt stellten:

Tab. 37. Dividenden der Berliner Brauereien.

	1911/12 %	1912/13 %	1912/13 Zu- (+) oder Abnahme (—) gegen 1911/12 %
Bergschloßbrauerei	24	24	—
Bierbrauerei vorm. Hilsebein . . .	0	0	—
Bockbrauerei	6	6	—
Böhmisches Brauhaus A.-G. . . .	5	7	+ 2
Deutsche Bierbrauerei A.-G. . . .	2	3	+ 1
Brauerei Friedrichshain	2	2	—
Friedrichshöhe vorm. Patzenhofer .	14	15	+ 1
Brauerei Königstadt	4	4½	+ ½
Löwenbrauerei Hohenschönhausen .	12	12	—
Münchener Brauhaus	7	7	—
Brauerei Pfefferberg	10	10	—
Schloßbrauerei Schöneberg . . .	11	11	—
Schultheissbrauerei A.-G.	15	16	+ 1
Spandauerberg-Brauerei	5	5	—
Brauerei Ernst Engelhardt Nachf.	13	13	—
Berliner Kindlbrauerei konv. . . .	14	15	+ 1
„ „ St.-Pr. . . .	16	17	+ 1
Unionsbrauerei	0	3	+ 3
Victoria-Brauerei	6	6	—
Weißbierbrauerei vorm. Bolle . . .	0	0	—
„ vorm. C. Landré .	2½	0	— 2½

Bei sieben der Groß-Berliner Aktienbrauereien trat eine Erhöhung der Dividende um ½ bis 3% gegen das Vorjahr ein; bei einer Brauerei verringerte sich die Dividende um 2½%, und bei den übrigen Betrieben kam die gleiche Dividende zur Verteilung. Bei drei Aktienbrauereien gingen die Aktionäre leer aus.

Aussichten.

Für das neue Geschäftsjahr sind die Aussichten im ganzen nicht ungünstig. Der größere Ertrag und die bessere Ergiebigkeit der diesjährigen Ernte hat die hohen Gersten- und Malzpreise wieder auf einen normalen Stand zurückgebracht. Die Hopfenpreise dagegen haben infolge der geringeren Ernte wieder stark angezogen, doch dürften für diese höheren Aufwendungen die noch für Monate reichenden Vorräte der Brauereien an vorjährigem Hopfen einen vollen Ausgleich bieten. Auch die Futtermittelpreise sind gegen das Vorjahr wieder etwas zurückgegangen. Mit Besorgnis blickt das Braugewerbe und der mit ihm eng verknüpfte Gastwirtestand der Novelle zur Reichsgewerbeordnung, insbesondere der geplanten Aenderung des § 33, des Schank-Konzessions-Paragraphen, entgegen. Eine nicht zu unterschätzende Belastung wird auch für die Brauereien die im nächsten Jahre in ihrer ersten Rate fällige Wehrsteuer sein.

Berliner Weißbier.

Für die Berliner Weißbierindustrie war das abgelaufene Geschäftsjahr infolge des regnerischen Sommers und der herrschenden Arbeitslosigkeit, namentlich im Baugewerbe, wieder sehr nachteilig. Die ungewöhnlich hohen Malz- und Weizenpreise haben das Ergebnis ebenfalls ungünstig beeinflußt. Von Jahr zu Jahr tritt die Tatsache immer mehr in die Erscheinung, daß das Weißbier nur noch als Sommergetränk Verwendung findet. Der mit den Arbeiterorganisationen neu abgeschlossene Tarifvertrag, der für die nächsten drei Jahre gilt, verursacht den Weißbierbrauereien größere Ausgaben für Löhne. — Die Aussichten für das neue Geschäftsjahr sind insofern günstiger, als Gerste und Weizen weit billiger als im Vorjahre zu haben sind. Auch sind beide Rohprodukte im allgemeinen von guter Beschaffenheit und geben eine reiche Ausbeute. Ausschlaggebend für die weitere Gestaltung des Weißbiergeschäfts ist allein das Sommerwetter des neuen Jahres.

Malz- und Karamelbier.

Das Malz- bzw. Karamelbier findet bei den Konsumenten immer mehr Anhänger. In mehreren Sommermonaten hat zwar die wenig günstige Witterung nachteilig auf den Absatz eingewirkt; im allgemeinen war aber eine Absatzsteigerung zu verzeichnen. Nach wie vor wird darüber geklagt, daß die reellen Produzenten empfindlich darunter zu leiden haben, daß verschiedene kleine Unternehmungen zur Herstellung des obergärigen Süßbieres, um die Verwendung des teuren Zuckers, der zum Süßen des Bieres erforderlich ist, und um die Zahlung der darauf ruhenden hohen Brausteuerabgabe zu sparen, in gesetzwidriger Weise Saccharin verwenden und das Bier alsdann zu Schleuder-

preisen verkaufen. Die Preise der Rohmaterialien waren im Berichtsjahre durchgängig normal. Die Bierpreise sind noch sehr verschiedenartig. Eine Preisvereinbarung zwischen den Brauereien besteht nicht. Die Berliner Biersteuerordnung, die für Karamel- bzw. Malzbier eine Abgabe von 10 Pfg. pro Hektoliter vorsieht, hat auch diesem Zweig der Bierbrauerei eine fühlbare Belastung gebracht.

Tab. 38. Betriebs- und Produktionsverhältnisse in den Brauereien Großberlins.

	Jahr	Zahl der im Betriebe gewesenen Brauereien	Malzverbrauch kg	Steuerleistung Mk.
Untergäriges Bier (Lagerbier)	1911	23	78 551 120	15 454 708.50
	1912	23	79 584 015	15 974 535.85
	1913	23	82 863 862	15 921 248.30
Unter- u. obergäriges Bier	1911	13	10 998 645	2 275 778.70
	1912	12	10 746 945	2 320 483.05
	1913	13	11 511 050	2 646 010.36
Weißbier	1911	7	4 806 190	715 227.25
	1912	7	3 792 265	556 644.40
	1913	6	3 123 710	473 821.20
Weißbier, Braunbier	1911	56	6 555 618	1 065 513.75
	1912	52	4 898 375	847 075.85
	1913	52	4 448 160	720 034.13
Malzextrakt	1911	2	54 300	7 666.05
	1912	2	46 920	7 379.70
	1913	1	3 630	499.85

Tab. 39. Rohstoffpreise für die Brauereien.

		Alte Kampagne Mk.	Neue Kampagne Mk.
Schlesische bzw. Oderbrucher und uckermärkische usw. Gerste . .	für 1000 kg	164—206	167—200
Mährische und böhmische Gerste .	„ 1000 „	—	204—222
Uckermärkischer Brauweizen . .	„ 1000 „	196—208	186—210
Schlesischer bzw. sächsischer Brauweizen	„ 1000 „	200—220	—
Bayerischer Hopfen	„ 50 „	—	260—285
Böhmischer Hopfen	„ 50 „	—	270—295

Tab. 40. Malzpreise für 100 kg.

	Alte Kampagne Mk.	Neue Kampagne Mk.
Für böhmisches und mährisches . . .	33—35	30½—33
„ schlesisches, Oderbrucher, uckermärkisches und Saale	27—33	27—32½
„ märkisches und Posener	—	—
„ Weizenmalz (schlesisches bzw. sächsisches und märkisches) .	28½—31½	26½—30½

Tab. 41. Berlins monatliche Ein- und Ausfuhr von Bier in kg = 1,029 l.

	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Zu
Einfuhr:													
1911. . .	3 495 857	3 210 112	4 555 306	4 022 069	3 496 697	4 254 895	3 702 690	5 048 437	3 971 669	3 119 056	5 262 934	4 020 913	48 16
1912. . .	3 642 195	4 472 487	3 810 314	3 718 426	4 709 509	3 621 877	3 818 694	4 771 956	3 680 240	4 575 306	3 731 633	3 771 250	48 32
1913. . .	4 486 132	3 821 234	4 114 664	4 906 026	3 880 668	3 683 688	4 286 316	3 473 218	3 267 975	4 578 083	3 549 116	3 560 925	47 60
Ausfuhr:													
1911. . .	3 502 055	3 557 999	4 633 824	4 470 106	5 194 677	7 551 674	6 344 244	8 708 624	5 327 926	4 871 538	5 411 798	4 031 649	63 60
1912. . .	3 571 160	4 755 290	4 222 837	4 954 772	7 374 557	5 174 155	6 692 874	6 899 822	3 995 272	4 413 138	3 536 428	3 676 087	59 26
1913. . .	3 956 755	3 427 788	4 124 168	4 927 124	5 859 694	5 262 176	6 805 202	5 140 174	4 772 435	4 692 797	3 245 693	3 619 185	55 83

Tab. 42. Ein- und Ausfuhr von Bier auf Berliner Bahnhöfen in kg = 1,029 l.

	Einfuhr:			Ausfuhr:		
	1911	1912	1913	1911	1912	1913
Schlesischer Bahnhof. . .	3 211 500	1 808 000	1 810 000	4 451 990	3 156 400	3 180 000
Hamburg-Lehrter Bahnhof	206 659	69 241	51 002	4 045 730	3 277 215	3 153 157
Görlitzer Bahnhof	257 100	103 870	47 330	5 454 830	5 407 790	4 171 280
Potsdamer Bahnhof . . .	21 029 330	21 674 500	21 000 500	6 574 630	7 528 820	7 335 100
Anhalter Bahnhof	22 678 490	23 287 133	22 861 581	10 367 158	9 187 840	9 176 979
Stettiner Bahnhof	312 860	225 510	195 480	9 959 780	8 554 990	7 591 040
Ostbahnhof	250 886	263 743	212 452	20 821 336	20 636 467	19 651 735
Nordbahn	213 810	891 890	1 429 700	1 930 660	1 516 870	1 573 900
Zusammen	48 160 635	48 323 887	47 608 045	63 606 114	59 266 392	55 833 191

23. Weinhandel.

Allgemeine Geschäftslage, Konkurrenz.

Der Absatz von Wein war auch im Berichtsjahre wieder sehr schwierig und konnte nur mit großer Mühe auf der früheren Höhe gehalten werden. Der Umsatz in feinen Stillweinen, deutschen Schaumweinen, insbesondere aber in französischen Schaumweinen, ist weiter zurückgegangen. Nach billigen kleinen Weinen besteht zwar große Nachfrage, aber infolge der letzten schlechten Ernten fehlt es an billigen Angeboten aus den Weinbaugebieten. Da der Handel im Interesse der Erhaltung seiner Kundschaft zu niedrigen Preisen liefern muß, so bringt der Umsatz in den kleinen Weinen bei Berücksichtigung der Geschäftsunkosten keinen Gewinn, vielleicht sogar Verlust. Ungünstig beeinflußt wurde der Geschäftsgang ferner durch Angebote großer Weinbestände, die aus Konkursen herrührten und von gewissen Firmen verkauft wurden. Auch die unlautere Reklame ist im Weinhandel noch nicht verschwunden und erschwert dem soliden Handel das Geschäft. Geklagt wird in Weinhändlerkreisen auch über die Ankündigungen mancher Winzervereine, die sich gegen gezuckerte Weine richten, obwohl allgemein bekannt ist, daß Naturweine in den zumeist verlangten niedrigen Preislagen überhaupt nicht oder wenigstens nicht so geliefert werden können, wie sie das Publikum verlangt. Die Verdächtigungen der gezuckerten Weine veranlassen aber das Publikum nicht, einen stechend sauren Naturwein aus unreifen oder kranken Trauben zu trinken. Es verzichtet dann lieber auf den Weingenuß überhaupt und wendet sich anderen Getränken zu. Solche Ankündigungen sind daher kurz-

sichtig und schädigen den Weinbau und Weinhandel, während es Aufgabe des Kaufmannes ist, seinem Kunden in erster Linie eine Ware anzubieten, die dessen Wünschen entspricht.

Mußte bisher regelmäßig über die Konkurrenz der Offizier- und Zivilkasinos berechtigte Klage geführt werden, so drohte im Berichtsjahre dem Großberliner Weinhandel eine neue Konkurrenz durch den Plan des Magistrats von Neukölln, einen städtischen Weinhandels- und Weinrestaurations-Betrieb einzurichten. Dieser Plan fand mit Recht nicht nur in Kreisen des zunächst betroffenen Weinhandels, sondern auch in denen anderer Geschäftszweige lebhafte Gegnerschaft. Denn es kann nicht Aufgabe der Kommunen sein, mit den Privatbetrieben in Wettbewerb zu treten, wenn diese in der Lage sind, den Bedarf in angemessener Weise zu befriedigen. Dazu kommt das weitere Bedenken, daß ein nach kaufmännischen Grundsätzen verwalteter städtischer Weinhandelsbetrieb, bei dem also alle Unkosten aus dem Gewinn des Unternehmens und nicht aus anderen städtischen Konten gedeckt werden müssen, mit großen Weinhandelsfirmen, die den Wein von der Traube an bearbeiten, nicht erfolgreich konkurrieren kann, und wenn er deren Preise unterbieten will, das nur auf Kosten der Steuerzahler tun kann. Der Plan des Magistrats von Neukölln wurde denn auch fallen gelassen.

Weinernten und Weingesetz.

Auf den großen Herbst des Jahres 1911, der nach den zumeist ungünstigen deutschen Weinernten der Jahre 1906 bis 1910 dem Winzer und Weinhändler neue Hoffnungen für die Zukunft brachte, folgte die durch Oktoberfröste in ihrer Qualität stark beeinträchtigte, an Ertrag aber leidliche Ernte des Jahres 1912, und im Berichtsjahre eine bis auf wenige nicht bedeutende Gebiete in Menge und Art sehr mäßige Ernte. In verschiedenen Weinbaugebieten, so z. B. im Rheingau, war der Ertrag oft nur $^1/_{15}$ desjenigen von 1911, und das Produkt so stechend sauer und arm, daß es ohne Zucker nicht genießbar werden kann. Eine dem Weingesetz entsprechende Zuckerung mit dem Höchstzusatz von $^1/_5$ der Gesamtmenge genügt aber nicht, um artige, süffige Weine herzustellen. Die Unzuträglichkeit des § 3 des Weingesetzes zeigt sich in diesem Jahre ganz besonders deutlich. Keinem Menschen, weder dem Konsumenten, noch dem Händler, wäre ein Schaden entstanden aus einer Bestimmung, die das Höchstmaß der Zuckerung eines Mostes oder Weines nach dem jeweiligen Jahrgange bemessen hätte, mit einer Grenze — wenn überhaupt eine solche gegeben werden muß —, die entweder für die verschiedenen Weinbaugebiete, je nach der örtlichen Lage (Rheinpfalz, Mosel), verschieden festgesetzt oder doch soweit gesteckt werden müßte, daß auch die Produkte aus Jahren wie 1896, 1902, 1912 oder 1913 schmackhaft hergestellt werden können. Dadurch

wären dem Winzer gute Preise und ein sicherer Verkauf auch in schlechten Jahren gewährleistet, insbesondere dann, wenn die Winzervereine die Zuckerung unter ihrer Aufsicht und in geeigneteren Räumen vornehmen würden, als es die Keller der Bauern sind.

Für den Weinhandel sind die heutigen Verhältnisse ebenso unerträglich wie für den Winzer, der für seinen Lebensunterhalt einzig und allein auf den Ertrag seiner Weinberge angewiesen ist. Der Weinhandel soll seinen Abnehmern Weine in niedrigen Preislagen liefern; inländische Erzeugnisse sind aber nicht zu bekommen, da das Weingesetz es verbietet, sie in schlechten Jahren so herzustellen, wie sie der Konsument zu trinken wünscht. Dem Weinhandel bleibt daher nichts anderes übrig, als aus dem Auslande geeigneten Ersatz zu beziehen, wenn er nicht auf sein Geschäft überhaupt verzichten will. Wenn von manchen Seiten zur Besserung der geschilderten mißlichen Verhältnisse im Interesse der Winzer eine Zollerhöhung auf Auslandsweine erstrebt wird, so ist demgegenüber darauf hinzuweisen, daß eine solche Maßnahme voraussichtlich auch zu einer schweren Schädigung des deutschen Weinbaues führen würde. Es würde dadurch die Einfuhr billiger Weine unterbunden, und ein großer Teil des Publikums, das nicht in der Lage ist, hohe Preise für Weine zu zahlen, dem Weingenuß völlig entfremdet werden.

Weinabsatz.

Auf den Rückgang des Weinabsatzes wirkte neben der Temperenzbewegung auch die in Verbindung mit der ungünstigen wirtschaftlichen Lage und den Steuerbelastungen stehende größere Neigung zum Sparen ein, die in erster Linie bei Genußmitteln in Erscheinung tritt. In gleicher Richtung wirkte der in den letzten Jahren hervorgetretene Rückgang der Besucherzahl wohlhabender Fremden in Berlin. Der Balkankrieg, die Ausstellungen in Leipzig und Breslau, die schlechte Saison in den Ostseebädern und im Gebirge und die noch immer unsichere politische Lage hielt einen großen Teil des Fremdenstroms von Berlin fern und ließ dadurch manches Versandgeschäft für den Berliner Weinhandel nicht zustande kommen.

Weinrestaurationsbetrieb.

Im Weinrestaurationsbetrieb machte sich in den Sommermonaten ein außergewöhnlicher Rückgang der Erträgnisse bemerkbar, so daß viele Geschäfte mit Verlusten arbeiteten. Zum Teil liegt die Ursache hierfür in den niedrigen Preisen für Speisen. In keiner Großstadt besteht ein solches Mißverhältnis zwischen Ein- und Verkaufspreisen wie in Berlin. Bei dem zurückgehenden Weinkonsum besteht keine Aussicht auf eine Besserung. Am ungünstigsten liegen die Verhältnisse bei den Neugründungen, die mit hohen Einrichtungskosten und Mieten zu rechnen haben, während ihnen gegenüber die alten Geschäfte, die langfristige, günstige Verträge abgeschlossen und

in günstigen Jahren reichliche Inventurabschreibungen vorgenommen haben, im Vorteil sind. Der Absatz in Schaumweinen ist in den Weinrestaurationsbetrieben, wahrscheinlich infolge der schlechteren allgemeinen Wirtschaftslage, weiter zurückgegangen. Den Weinrestaurationsbetrieben tun auch Abbruch die Kinotheater, die 5-Uhr-Tees in den Hotels, die Verabreichung von Speisen in Caféhäusern, die Restaurationsbetriebe der Warenhäuser, sowie vor allen Dingen die überhand nehmenden luxuriösen Nachtlokale und die spät schließenden Theater.

Auf Grund der Statistik geben wir folgendes Bild des Weinverkehrs im deutschen Zollgebiet einerseits und in Groß-Berlin andererseits:

Tab. 43. Einfuhr von Wein, Most und Maische in Fässern oder Kesselwagen (180 a—d, 45 c) aus den Hauptimportländern (in Doppelzentnern).

Jahr	Frankreich	Algier	Italien	Spanien	Oesterr.-Ungarn	Griechenland	Portugal	Türkei	Amerika	Gesamtmenge
1911	475 545	23 679	151 000	656 246	76 225	122 988	177 483	53 796	6 579	1 743 541
1912	565 326	23 615	52 635	689 217	69 193	120 074	86 540	51 093	107	1 657 800
1913	432 476	19 106	156 820	745 197	105 432	163 101	61 294	57 283	193	1 740 902

Tab. 44. Einfuhr von Schaumwein (181 a) in den letzten drei Jahren (in 1/1 Flaschen).

Jahr	Gesamt-Einfuhr	Davon aus Frankreich
1911	1 047 472	1 042 109
1912	1 060 511	1 055 308
1913	1 015 864	1 012 299

Tab. 45. Ein- und Ausfuhr von Wein, Most, Trauben, Arrak, Rum, Kognak in den Jahren 1912 und 1913.

Nr. d. St. Warenverzeichnisses	Artikel	1912 Menge	1912 Wert in 1000 Mk.	1913 Menge	1913 Wert in 1000 Mk.
	Einfuhr:				
180 a	Roter Verschnittwein u. -Most	38 906 dz	1 088	57 480 dz	1 762
180 b	Wein zur Kognakbereitung	50 032 „	1 514	41 129 „	1 454
180 c	Marsala-, Port-, Madeiraweine	33 434 „	2 274	36 249 „	2 864
180 d	Anderer Wein im Faß . . .	1 174 719 „	56 387	1 143 438 „	49 957
181 b	Stiller Flaschenwein . . .	7 366 „	1 201	5 997 „	990
181 a	Schaumwein	20 545 „	6 342	19 394 „	6 075
45 c	Weinmaische	371 543 „	9 801	476 717 „	12 457
178 b	Arrak, Rum, Kognak, u. a. im Faß	17 649 „	2 347	19 706 „	2 995
179 c	do. in Flaschen	1 432 „	306	1 320 „	290
	Insgesamt	1 715 626 dz	81 260	1 801 430 dz	78 844
	Ausfuhr:				
180	Wein u frischer Most im Faß	81 817 dz	7 169	95 866 dz	8 478
181 b	Stiller Flaschenwein . . .	94 897 „	12 566	83 804 „	11 584
181 a	Schaumwein	26 512 „	3 732	29 224 „	4 258
178 b	Arrak, Rum, Kognak, u. a. im Faß	4 453 „	377	5 669 „	395
179 c	do. in Flaschen	157 935 „	6 230	147 911 „	6 438
	Insgesamt	365 892 dz	30 074	362 474 dz	31 153

Tab. 46. Einfuhr von rotem Verschnittwein und Wein zur Kognakbereitung aus den einzelnen Ländern (in dz).

Jahr	Roter Verschnittwein (180a)			Wein zur Kognakbereitung (180b)		
	Gesamteinfuhr	Davon aus: Spanien	Davon aus: Frankreich u. Algier	Gesamteinfuhr	Davon aus: Frankreich	Davon aus: Italien
1911	41 354	23 834	2 001	46 290	12 655	18 863
1912	38 906	24 167	6 690	50 032	26 911	4 915
1913	57 480	51 595	2 337	41 129	21 202	3 725

Tab. 47. Verzollungen in Groß-Berlin und Bestände der Teilungsläger in kg.

Jahr	Wein im Faß in kg		Wein in Flaschen in kg		Schaumwein in kg		Gesamtmenge der Bestände in kg in den Teilungslägern am 31. Dezbr.	Es verteilen sich	
	Verzollt wurden	Bestand am 31. Dezbr.	Verzollt wurden z. Satze v. 48 Mk.	Bestand am 31. Dezbr.	Verzollt wurden	Bestand am 31. Dezbr.		Teilungsläger	auf Firmen
1909	fehlt	4 074 750	fehlt	302 410	fehlt	7 708	4 384 868	37	23
1910	5 216 616	4 913 721	60 366	162 239	797 733	4 504	5 080 464	21	9
1911	4 492 548	4 876 239	46 220	242 570	302 928	7 070	5 125 879	20	9
1912	5 250 704	6 046 585	69 689	213 013	636 535	4 988	6 264 648	23	11
1913	4 695 989	6 559 476	86 551	212 806	598 788	13 508	6 785 789	40	24

Tab. 48. Gesamtmenge des eisernen Kredites Großberliner Weinfirmen.

Jahr	1909	1910	1911	1912	1913
kg	1 147 000	1 767 499	1 750 000	1 705 000	1 685 000

Verschnitte unter Zollaufsicht wurden im Jahre 1913 nicht gemacht.

Tab. 49. Herstellung von Schaumwein im deutschen Zollgebiet (1913: 248 Betriebe) und in der Provinz Brandenburg (1913: 18 Betriebe).

a) Schaumwein aus Fruchtwein, ohne Zusatz von Traubenwein.

Rechnungsjahr 1. April bis 31. März	Ohne Flaschengärung			Mit Flaschengärung		
	Deutsches Zollgebiet 1/1 Flasche	hiervon %	Berlin und Provinz Brandenburg 1/1 Flasche	Deutsches Zollgebiet 1/1 Flasche	hiervon %	Berlin und Provinz Brandenburg 1/1 Flasche
1910—1911	821 521	13,6	112 060	85 084	19,9	16 927
1911—1912	1 086 951	19,2	209 047	206 581	1,3	2 634
1912—1913	899 046	22,2	199 167	315 897	4,6	14 550

b) Schaumwein aus Traubenwein und schaumweinähnliche Getränke.

Rechnungsjahr 1. April bis 31. März	Ohne Flaschengärung			Mit Flaschengärung		
	Deutsches Zollgebiet 1/1 Flasche	hiervon %	Berlin und Provinz Brandenburg 1/1 Flasche	Deutsches Zollgebiet 1/1 Flasche	hiervon %	Berlin und Provinz Brandenburg 1/1 Flasche
1910—1911	311 212	44,3	137 833	11 761 693	2,5	292 128
1911—1912	279 661	57,1	159 691	13 663 371	1,8	242 082
1912—1913	208 922	55,9	116 899	12 015 208	2,4	289 639

Tab. 50. Zoll- und Steuer-Erträge aus dem Wein- etc. Verkehr in Deutschland.

Jahr	Zollerträge von Stillwein aller Art			Steuer- u. Zoll-Einnahmen von Schaumwein im Rechnungsjahr ab 1. IV.	Gesamteingangszölle für ausländische Edelbranntweine im Betriebsjahr am 1. X.	Zoll- und Steuer-Erträge f. d. Staat an Wein, Kognak, Likören u. a. in 12 Mon.	
	Gesamtbetrag	im Verhältnis zum gesamten deutsch. Zollertrage	umgerechnet auf den Kopf d. Bevölkerung			Gesamtbetrag	umger. auf den Kopf d. Bevölkerung
	M.	%	Pf.	M.	M.	M.	Pf.
1908	24 570 000	3,6	39	8 839 400	13 310 900	46 720 300	74
1909	22 599 000	3,0	35	15 742 600	5 252 400	43 594 000	68
1910	29 646 000	3,7	45	15 170 500	7 249 400	52 065 900	80
1911	29 486 000	3,4	45	15 008 500	5 095 600	49 590 100	75
1912	28 730 000	3,2	43	13 498 200	—	—	—

Tab. 51. Der Verkehr von ausländischem und fremdem Branntwein erbrachte dem Staat folgende Einnahmen:

Betriebsjahr ab 1. X.	1907/8	1908/9	1909/10	1910/11	1911/12
Gesamtbetrag Mk.	153 561 600	176 009 400	192 548 900	215 035 500	210 472 300
Umgerechnet auf den Kopf der Bevölkerung Mk.	2,45	2,77	2,99	3,30	3,19

24. Gastwirtsgewerbe.

Das Gastwirtsgewerbe hat sich im abgelaufenen Jahre in der unerfreulichsten Weise entwickelt. Der Druck, welchen die politischen Wirren und Kämpfe auf alle Industrien ausgeübt haben, mußte sich in ganz besonders fühlbarer Weise in einem Gewerbe bemerkbar machen, das als eigentliches Verkehrsgewerbe die Ausstrahlungen einer wirtschaftlichen Depression in allererster Reihe zu empfinden hat. Ganz besonders empfindlich aber wurde es durch die infolge der wirtschaftlichen Misere einsetzende Arbeitslosigkeit und das vollkommene Daniederliegen der Bautätigkeit betroffen. Allgemeine Uebersicht.

Das Hotelgewerbe hatte auf das Jubiläumsjahr besondere Hoffnungen gesetzt. Sein Verlauf brachte aber große Enttäuschungen, da selbst in den wenigen Festwochen keine übermäßige Inanspruchnahme der Unterkunftsräume der Hotels zu verzeichnen war, so daß, mit einigen wenigen begünstigteren Ausnahmen, Dividendenrückgänge unausbleiblich waren. Am schlimmsten gestalteten sich die Verhältnisse bei den mittleren und kleineren Hotels, die neben der sonstigen Ungunst der Zeit auch noch unter der drückenden Konkurrenz von Privatpensionen und ähnlichen Erscheinungen zu leiden hatten. Hotelgewerbe.

Das Caféhausgewerbe, das sich in den letzten Jahren eines bemerkenswerten Aufschwunges zu erfreuen hatte, ist Caféhäuser.

ebenfalls in seiner Ertragsfähigkeit in bemerkenswerter Weise zurückgegangen. Diese Unwirtschaftlichkeit wird nicht nur verursacht durch die immer mehr anwachsende Konkurrenz, sondern auch durch den dadurch ausgeübten Zwang, sehr bedeutende Kapitalien in deren luxuriöse Ausstattung hineinzustecken. Als eine besonders drückende Last für das Caféhausgewerbe machen sich die Ansprüche des Publikums an eine gute Musik und in Verbindung damit die ungewöhnlich hohen Anforderungen für das Aufführungsrecht durch die Tonsetzergesellschaften bemerkbar. Im übrigen haben auch hier die allgemeinen schlechten Erwerbsverhältnisse wesentlich zu einer Verringerung des Besuchs beigetragen.

Saalgeschäft.

Das Saalgeschäft hat an dem wirtschaftlichen Niedergang einen ganz besonderen Anteil. Das Vergnügungsgewerbe lag vollkommen danieder. Mit Ausnahme der für die Lebewelt und die vermögenden Gesellschaftsklassen veranstalteten Festlichkeiten blieben Besucherzahl und Konsum weit hinter den früheren Jahren zurück. Dadurch war ein Rückschlag auf die von ihnen bisher gezahlten Mieten unausbleiblich. Ein ganz besonders harter Schlag war die für dieses Gewerbe am 1. April 1913 für Berlin in Kraft getretene Lustbarkeitssteuer, die trotz ihres ersichtlichen Bemühens, die schwächeren Elemente zu schonen, dennoch vernichtend für die Ertragsfähigkeit dieser Unternehmungen war, und deren Außerkraftsetzung im Interesse einer Gesundhaltung dieses Erwerbszweiges dringend gefordert werden muß.

Schankwirtschaftsbetrieb.

Der Schankwirtschaftsbetrieb ist in noch fast höherem Maße als die vorgenannten Zweige des Gastwirtsgewerbes von der Wirkung der Lebensmittelteuerung und der abflauenden Konjunktur getroffen worden. Durch die große Arbeitslosigkeit in einzelnen Industriezweigen müssen Tausende von Arbeitern auf ihre gewohnten Genußmittel verzichten, und daß dadurch ganz besonders die Existenz der kleineren Wirtschaften gefährdet und bedroht ist, kann nicht geleugnet werden. Ferner hat das Gewerbe auch unter den ungünstigen Verhältnissen auf dem Hypothekenmarkt gelitten, wie es überhaupt unter einem Uebermaß von Steuern und Sondersteuern leidet. Der Rückgang wird am allerbesten bewiesen durch den Rückgang des Bierkonsums im allgemeinen. Nach der amtlichen Statistik ist der Bierverbrauch innerhalb der Norddeutschen Brausteuergemeinschaft von 83 Liter auf 78,6 Liter pro Kopf der Bevölkerung zurückgegangen. Dieser Minderabsatz von 4,4 Liter pro Kopf der Bevölkerung macht sich natürlich in den einzelnen und speziell in den kleineren Betrieben besonders bemerkbar. Auch der Branntweinkonsum hat einen erheblichen und stetigen Rückgang zu verzeichnen.

25. Tabak und Tabakfabrikate.

a) Zigarrenindustrie.

Zigarren industrie

Allgemeines.

Die Geschäftslage im Tabakgewerbe hat im Jahre 1913 nicht nur keine Besserung, sondern zweifellos eine sehr erhebliche Verschlechterung erfahren. Die Tabakbranche gehört zu denjenigen Erwerbszweigen, welche die Einwirkung der steuerlichen Aenderungen des Jahres 1909 immer noch empfinden und unter den zurzeit bestehenden, ganz besonders ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnissen in erster Linie zu leiden haben. Die von der Klärung der politischen Lage, besonders von der Beendigung des Balkankrieges erwartete Besserung ist nicht eingetreten; in allen Zweigen wird mit voller Berechtigung über den Rückgang der Umsätze und der Wirtschaftlichkeit der Unternehmungen geklagt. Für die nächste Zukunft erscheint eine irgendwie erhebliche Besserung ausgeschlossen.

Handel.

Die ständig anhaltende Verteuerung der notwendigsten Lebensbedürfnisse, die von Jahr zu Jahr sich mehrenden Lasten und Steuern, das Daniederliegen ganzer Erwerbszweige, wie des Baumarktes usw., haben die Kaufkraft und Kaufwilligkeit der Raucher geschwächt. Die Mindereinnahmen, welche schon im Jahre 1912 sich bemerkbar gemacht haben, haben sich noch weiter erheblich gesteigert. Der Verbrauch von Zigarren geht von Jahr zu Jahr relativ, d. h. mit Rücksicht auf die steigende Bevölkerungszahl, zurück. Nach den Feststellungen des Deutschen Tabakvereins wurden im Jahre 1908 8,6 Milliarden Zigarren hergestellt gegenüber 8,3 Milliarden Zigarren im Jahre 1911. Für das Jahr 1912 sind derartige Erhebungen nicht angestellt worden. Nach der Reichsstatistik über die Mengen der verzollten und versteuerten Rohtabake und nach den Zahlen der Tabakberufsgenossenschaft über die versicherungspflichtigen Arbeiter ist scheinbar die Produktion im Jahre 1912 und auch im Berichtsjahre gegen früher gestiegen; der größte Anteil hinsichtlich der Rohtabakmengen dürfte jedoch auf die Zigarettenindustrie entfallen und nur der verbleibende geringe Rest auf die Zigarrenfabrikation. Diese ist jedoch nicht proportional den gestiegenen Mengen an Rohtabak und der Zahl der versicherungspflichtigen Arbeiter gewachsen. Begründet ist dieses in folgendem: Das Durchschnittsgewicht der Zigarren hat seit drei Jahren um rund 10 bis 12% zugenommen, d. h. es werden mehr größere Zigarren als früher gefertigt. Hierdurch erklärt es sich, daß trotz des steigenden Verbrauchs an Rohtabak die Anzahl der gefertigten bzw. verbrauchten Zigarren nicht gewachsen ist. — Bezüglich der höher gewordenen Zahl der versicherungspflichtigen Arbeiter wird bemerkt, daß bis zum Jahre 1909 etwa 10 000 bis 12 000 Personen in Strafanstalten usw. mit Anfertigung von Zigarren usw. beschäftigt worden sind, welche nicht in den Zahlen der Tabak-Berufs-

genossenschaft erschienen. Nach Inkrafttreten des neuen Steuergesetzes sind derartige Betriebe ganz erheblich eingeschränkt bzw. eingestellt worden, und zwar auf Anordnung der höheren Verwaltungsbehörden, um den freien, versicherungspflichtigen Arbeitern nach Möglichkeit Beschäftigung zu gewähren. Hiernach hat alles in allem eine Erhöhung der im Tabakgewerbe beschäftigten Arbeiterzahl, trotz des ständigen, wenn auch geringen Anwachsens der versicherungspflichtigen Arbeiter, nicht stattgefunden. Die in Groß-Berlin immer mehr um sich greifende Preisschleuderei im Zigarettenhandel mit ihren Nebenerscheinungen hat dem Zigarrenhandel schwere Schäden zugefügt; namentlich leidet der Absatz billiger Zigarren erheblich durch den Verkauf von Zigaretten, die unter den von den Fabrikanten festgesetzten Preisen in das Publikum gelangen. In Groß-Berlin sind während des letzten Jahres Hunderte von sogenannten Schleudergeschäften neu entstanden, die den Verkauf in denjenigen Zigarettensorten, welche infolge großer Reklame als Marken zu bezeichnen sind, fast vollständig an sich gerissen haben, zum Schaden der reellen Geschäfte, die zu den vorgeschriebenen Preisen verkaufen. Alle Bemühungen seitens der Fachverbände und der zu dem besonderen Zwecke der Unterbindung der Preisschleuderei gegründeten Vereinigungen, den bestehenden Krebsschaden zu beseitigen, sind erfolglos geblieben. Die Zigarette verdrängt von Jahr zu Jahr mehr die Zigarre, besonders in den niedrigen Preislagen. Die Anzahl der Zigarrenraucher nimmt ständig ab, diejenige der Zigarettenraucher in weit höherem Maße zu. Die folgenden Zahlen geben ein Bild von dem Steigen des Zigarettenverbrauches bzw. der Herstellung. An Zigaretten wurden in Deutschland gefertigt in den Rechnungsjahren: 1907: 5694 Mill. Stück; 1908: 6024 Mill. Stück; 1909: 6866 Mill. Stück; 1910: 8361 Mill. Stück; 1911: 9383 Mill. Stück; 1912: 10 995 Mill. Stück. Von 1907 bis 1912, d. h. innerhalb von sechs Jahren, hat sich die Zigarettenproduktion in Deutschland fast verdoppelt. Einschließlich der eingeführten ausländischen Zigaretten sind in Deutschland im Jahre 1912 11 500 Millionen Zigaretten verbraucht worden, das sind fast 17% mehr als im Rechnnugsjahre 1911. An diesem Mehrverbrauch hat die reelle Händlerschaft fast gar keinen Anteil genommen, weil er fast ausschließlich durch Schleuderer abgesetzt worden ist.

Der den Restaurationen, Cafés und ähnlichen Betrieben außerhalb der Geschäftszeit der offenen Ladengeschäfte erlaubte Verkauf von Zigarren, Zigaretten usw. blüht fortgesetzt weiter und tut den Spezialgeschäften erheblichen Abbruch. Ebensosehr werden die Händler benachteiligt durch die Gepflogenheit der aller Orten bestehenden Beamten- und Arbeitervereinigungen, ihren Mitgliedern und Freunden die bezogenen Zigarren, Zigaretten usw. zum Einkaufspreise abzugeben.

Auch das Weihnachtsgeschäft hat nicht voll befriedigt. Das ungünstige Wetter der letzten Weihnachtswoche hat zweifellos dazu beigetragen, daß die Umsätze sich in mäßigen Grenzen bewegten und daß nicht einmal die an sich schon bescheidenen Ziffern von 1912 erreicht wurden.

Engrosgeschäft.

Im Engrosgeschäft kommt besonders die verschlechterte wirtschaftliche Lage der Zigarrenhändler in der Provinz zum Ausdruck. Neben verkleinerten Umsätzen macht sich die verschlechterte Zahlungsweise auffallend bemerkbar. Wechselproteste, Zahlungseinstellungen und Konkurse häufen sich.

Export und Import.

Das Exportgeschäft ist infolge der Auslandszölle immer mühevoll gewesen. Der Wettbewerb gegen die Erzeugnisse aus Ländern mit niedrigen Tabakzöllen ist sehr schwer. Ob eine Ausfuhr von Zigarren nach den Vereinigten Staaten von Amerika nach Ermäßigung der dortigen Einfuhrzölle möglich sein wird, läßt sich noch nicht vorhersagen. In der Hauptsache wird die Tabakbranche nach wie vor auf den inländischen Verbrauch angewiesen sein.

Von Interesse dürften folgende Angaben sein: Es betrug die Einfuhr an Zigarren aus Oesterreich-Ungarn im Kalenderjahre 1911 1307 dz, 1912 1480 dz; aus Italien im Kalenderjahre 1911 407 dz, 1912 758 dz; aus Kuba im Kalenderjahre 1911 529 dz, 1912 550 dz, während in demselben Zeitraum der Export nach Schweden, d. h. dem Lande, nach welchem die größte Ausfuhr vorhanden, im Kalenderjahre 1911 nur 781 dz, 1912 873 dz betrug.

Bezüglich der Zigaretten sei bemerkt, daß die gesamte Einfuhr Deutschlands im Kalenderjahre 1911 6240 dz, 1912 7430 dz betrug. Hiervon entfallen auf Oesterreich-Ungarn im Kalenderjahre 1911 4944 dz gegen 5999 dz im Jahre 1912; dagegen betrug die gesamte Ausfuhr an Zigaretten im Kalenderjahre 1911 1186 dz gegen 1423 dz im Jahre 1912.

Fabrikation.

Unter dem Rückgang des Zigarrenverbrauchs litt selbstverständlich die Zigarrenfabrikation ganz wesentlich. An vielen Orten wurden Verkürzungen der Arbeitszeit, auch Entlassungen von Arbeitern und sogar Betriebseinstellungen wegen Ueberfüllung der Läger vorgenommen. Besonders ungünstig scheint die Lage der Zigarrenfabrikation in Westfalen zu sein, während die Verhältnisse in Süddeutschland teilweise günstiger liegen sollen. Nach den Angaben des „Vorwärts“ büßten in der Zeit vom 30. Sept. 1912 bis 31. Juli 1913 die organisierten Hamburger Tabakarbeiter allein 47 550 Arbeitstage ein. Dieser Verband der organisierten Tabakarbeiter zählt etwa 2500 Mitglieder; von diesen waren zeitweise 400 ohne Beschäftigung. Der „Vorwärts“ schreibt weiter: „Eine solche Arbeitslosigkeit haben die Hamburger Tabakarbeiter auch in den schlechtesten Zeiten nicht erlebt.“

Die Herstellung deutscher Zigarren in höheren Preislagen ist gestiegen, und zwar hauptsächlich wegen der außerordentlichen Verteuerung der Havanna-Importen durch den im Jahre 1909 eingeführten 40 proz. Wertzoll. Diese Steigerung steht jedoch in keinem angemessenen Verhältnis zu dem Schaden, welcher dem Zigarrenhandel durch die Verteuerung der Havanna-Importen erwachsen ist. Zweifellos haben in der Zigarrenfabrikation große Verschiebungen seit der Steuererhöhung im Jahre 1909 stattgefunden. Alte angesehene und selbst bedeutende Firmen sind zurückgegangen, und nur wenige jüngere Unternehmungen haben einen Aufschwung genommen. Die Wirtschaftlichkeit der Betriebe in der Zigarrenfabrikation hat sich mit geringen Ausnahmen weiter verschlechtert. Nur wenige Betriebe dürften vorhanden sein, welche mehr als eine normale Verzinsung der Anlagekapitalien in den letzten Jahren erbracht haben; viele Fabrikanten haben sicherlich bei normaler Bilanzaufstellung mit Verlust gearbeitet.

Von größeren Streiks oder Aussperrmaßregeln ist die Zigarrenbranche als unmittelbare Folge ihres Daniederliegens verschont geblieben.

Rohtabak.

Der Rohtabakmarkt stellte sich im Jahre 1913 etwas günstiger als im Vorjahr.

Sumatra-Tabak: Die Ernte von 1912, welche 1913 in Amsterdam an den Markt kam, war der voraufgegangenen infolge ihrer vorzüglichen Reife sowohl hinsichtlich ihrer Qualität wie in bezug auf die Farben überlegen. Obwohl der Durchschnittserlös (136 Cents für 1 Pfund holländisch gegen 142 Cents im Jahre 1912) etwas geringer war, wurden wiederum für Partien, welche einen hohen Prozentsatz hell oder hellfahler Farben enthielten, infolge der großen Konkurrenz der deutschen und der zahlreichen ausländischen Reflektanten sehr hohe Preise bezahlt. Ebenso stellten sich zu Umblattzwecken geeignete Sortierungen teurer, während Mitteltabake unter den vorjährigen Notierungen zurückblieben. Immerhin war der Preisstand dieses für die deutsche Fabrikation wichtigsten Deckmaterials zur Erzielung eines angemessenen Nutzens am Fabrikate noch wesentlich zu hoch.

Java-Tabake haben sowohl quantitativ wie qualitativ nicht die vorjährige Ernte erreicht. Besonders bei Vorstenlanden wurde über Qualitäts- und Brandmangel geklagt; dagegen fielen Bezoeki besser aus. Hell fallende Decktabake erzielten, hauptsächlich auf umfangreiche amerikanische Käufe hin, höhere Preise, während die deutsche Zigarrenindustrie die für Umblatt- und Einlagezwecke benötigten Tabake günstiger als im Vorjahre erstehen konnte.

Borneo-Tabak. Die wenig befriedigende Qualität der Ernte von 1912 fand in den erheblich herabgesetzten Preisen ihre angemessene Bewertung.

Für die Wichtigkeit der oben genannten drei Tabaksorten, welche der deutschen Zigarrenindustrie durch die holländischen Rohtabakmärkte zugeführt werden, spricht die Tatsache, daß die Herkünfte der Sundainseln etwa 47 % der Gesamtrohtabakeinfuhr nach Deutschland darstellen.

Havanna-Tabake, die in der deutschen Zigarrenindustrie hauptsächlich für Einlagezwecke Verwendung finden, haben hinsichtlich ihrer Qualität die durch die günstigen Vorberichte erweckten Erwartungen nicht voll erfüllt; Brand und Qualität haben vielfach enttäuscht. Partien von wirklich guter Qualität mußten hoch bezahlt werden.

Felix-Brasil-Tabake werden bei uns fast ausschließlich als Einlage verwendet. Der deutsche Bedarf an Brasildecke geht, entsprechend der Geschmacksrichtung der deutschen Konsumenten, welche in steigendem Maße leichte Zigarren bevorzugen, ständig zurück. Trotz mäßiger Qualität hielten sich die Preise hierfür auf der Höhe des Vorjahres, da diese Tabake besonders von den Regien von Oesterreich, Ungarn, Frankreich und Spanien in ganz erheblichen Quantitäten aus dem Markt genommen werden.

Mexico-Tabake gelangten, infolge der anhaltenden politischen Unruhen, nur in mäßigen Mengen auf den deutschen Markt.

Domingo-Tabake: Von diesem Produkt, welches in Deutschland fast lediglich zu Umblatt- und Einlagezwecken verwertet wird, ist wenig Brauchbares an den Markt gekommen. Meist ungesund, mußten die Preise hierfür erhebliche Einbuße erleiden.

Manila-Tabake: Die große Ernte von Manila (295 832 dz im Werte von 16,7 Mill. Mk.) geht in der Hauptsache nach Amerika. Die deutsche Einfuhr geht andauernd zurück; in den ersten zehn Monaten von 1913 betrug sie nur 840 dz gegenüber 1159 dz in der gleichen Zeit von 1912.

Deutsche Tabake: Die 1912er Ernte war groß, der Ausfall befriedigend, teilweise sogar so gut, daß die Ernte den besten Jahrgängen zugezählt werden kann; die Preise hierfür stellten sich trotz des erheblichen Konsumrückganges in den niedrigsten Preislagen ziemlich hoch. Die neue Ernte, die fast durchweg zuviel Regen erhalten hat, verspricht wenig Gutes. Vielfach haben Hagelschläge großen Schaden zugefügt, so daß der Gesamtertrag der 1913er Ernte auf etwa $^3/_5$ einer Normalernte geschätzt wird. Die teilweise etwas günstigeren Rohtabakpreise sind spurlos an der Zigarrenindustrie vorübergegangen. Die Preise der Fertigfabrikate sind nach wie vor gedrückt und stehen in keinem Verhältnisse zu den hohen und ständig wechselnden Ansprüchen der Konsumenten an Farbe und Qualität. Der durch die starke Ueberproduktion verschärfte Konkurrenzkampf läßt leider für die deutsche Zigarrenindustrie, auf welcher, neben der Ungunst der wirtschaftlichen Verhältnisse, die Folgen der steuer- und sozialpolitischen Gesetzgebung der letzten Jahre

doppelt schwer lasten, auch für die nächste Zukunft keine wesentliche Besserung erwarten.

Trust und Anti-Trust-bewegung.

Als zweifelsfrei erwiesen darf angesehen werden, daß der amerikanische Tabaktrust, welcher bereits in England und auch in anderen Staaten, wie Japan usw., festen Fuß gefaßt hat, auf das eifrigste bemüht ist, auch die Tabakindustrie bzw. den Tabakhandel Deutschlands in seine Gewalt zu bringen. Vorerst hat er, soweit äußerlich erkennbar, seine Bemühungen nur auf die Zigarettenindustrie erstreckt und in dieser Hinsicht in Deutschland große Erfolge erzielt. Solches ist dem Tabaktrust nur vermöge seines rücksichtslosen Vorgehens in der Wahl der Kampfesmittel und durch seine außerordentliche Kapitalkraft möglich gewesen. Ueberall treten seine monopolistischen Tendenzen klar zutage. So ist auch die Preisschleuderei im Zigarettenhandel, deren außerordentlich schädigende Wirkungen hauptsächlich in Groß-Berlin zutage getreten sind, als ein Hilfsmittel des Tabaktrustes zu erachten, einerseits, um die deutsche Zigarettenindustrie zu beunruhigen, zu schädigen, und andererseits, um Uneinigkeit und Verderben in die Reihen der Zigarren- und Zigarettenhändler zu tragen. Gelingt es dem Trust, welcher bereits mehr als 25% der gesamten deutschen Zigarettenproduktion beherrschen soll, seine Macht durch Angliederung noch weiterer deutscher Zigarettenfirmen erheblich zu verstärken, dann dürfte er eine Preispolitik betreiben, die zweifellos zu einer starken und dauernden Schädigung aller Zigarettenraucher führen wird. Der Verband zur Abwehr des Tabaktrustes, Sitz Dresden, bekämpft die Bestrebungen des Trustes mit Energie und Ausdauer; das Gleiche tun eine Anzahl maßgebender Verbände des Zigarrenhandels im Deutschen Reiche. Ob der Erfolg den vielseitigen Bemühungen entsprechen wird, hängt in letzter Linie von dem Verhalten der Zigarettenraucher selbst, d. h. der Konsumenten, ab, welche über die ihnen drohenden Gefahren immer noch nicht hinreichend aufgeklärt worden sind. Hier wäre ein dankbares Feld für die Handel und Industrie vertretenden Körperschaften, welche in geeigneter Weise für Aufklärung sorgen müßten. Schwer geschädigt haben dem gesamten Kampfe die Vorgänge, welche sich im Innern des „Verbandes zur Abwehr des Tabaktrustes" in den letzten Monaten abgespielt und dazu beigetragen haben, daß überall berechtigte Zweifel aufgetaucht sind, welche von den deutschen Zigarettenfabrikanten als zum Tabaktrust gehörig anzusehen sind. In diesem Kampfe haben leider persönliche Momente eine große Rolle gespielt. Ganz besonders erschwert wird auch der Kampf gegen den Trust dadurch, daß die gesamte Händlerschaft von Groß-Berlin in allererster Linie durch die Preisschleuderei in ihrem Erwerbe so schwer bedrängt und geschädigt wird, daß sie die Gefahren, die ihr durch den Trust drohen, zurzeit noch hintan stellt, vielleicht auch hintan stellen

muß. Wenn die Preisschleuderei, an der leider auch der größte Teil der sogenannten „trustfreien Zigarettenfabrikanten“ beteiligt ist, beseitigt werden könnte, würde der Kampf gegen den Trust sicherlich von allen Seiten mit größerem Eifer und Erfolg betrieben werden können. Alle deutschen Volksschichten und vor allem auch die Arbeiter, müßten aufgerüttelt werden um gegen die monopolistischen Bestrebungen des Trustes Front zu machen.

b) Zigarettenindustrie.

Zigaretten-industrie

Preis-schleuderei.

Die Lage der Zigarettenindustrie hat sich im Berichtsjahre 1913 nicht günstiger gestaltet als im Vorjahre, da die beiden Gefahren, die Preisschleuderei und der Trust, die Erhaltung der wirtschaftlichen Selbständigkeit von Handel und Industrie in Frage stellten. Die Preisschleuderei, die schon seit längerer Zeit den Gegenstand ernstester Sorge für den Fabrikanten und Händler bildet, hat im Berichtsjahre einen geradezu verhängnisvollen Umfang angenommen. Alle Vorschläge und Versuche seitens der einzelnen Interessenten und Interessenvereine, hier endlich Wandel zu schaffen, haben sich bisher nutzlos erwiesen: sie konnten das stark zunehmende Umsichgreifen der Schleuderei nicht aufhalten. Dadurch, daß die Konsumenten immer mehr dazu übergingen, ihren Bedarf auf billigerem Wege, also bei Schleuderern, zu decken, sah sich die solide Händlerschaft genötigt, ebenfalls zu schleudern, zu sogenannten „Muß-Schleuderern“ zu werden; andernfalls drohte ihr die Gefahr, ev. ganz aus dem Handel ausgeschaltet zu werden. So kam es, daß heute von den in Groß-Berlin bestehenden ca. 6000 Zigarren-Einzelgeschäften (Filialen nicht mitgerechnet) nachweislich mehr als 5000 schleudern. Durch die all- und gegenseitig einsetzenden Preisunterbietungen bis zum Selbstkostenpreis hin und darunter ist es nun sogar dahingekommen, daß die wirtschaftliche Lage des gesamten Detailhandels in Berlin äußerst bedrängt geworden ist. Man kann wohl sagen, daß ca. 75% der kleineren und mittleren Händler nicht mehr in der Lage sind, sich durch den Verdienst im Geschäft zu ernähren. Zigarrenhändler, die jahrzehntelang ihren selbständigen Erwerb hier gefunden haben, sind in letzter Zeit gezwungen worden, einen Nebenberuf zu ergreifen oder gar einem anderen Beruf sich ganz zuzuwenden, indem sie das Ladengeschäft der Obhut ihrer Familie, zumeist der Ehefrau, überlassen. Ja, selbst Groß-Filialisten, die ihren Gewinn zu nicht unbeträchtlichem Teile aus dem Vertrieb der bekannten Zigarettenmarken ziehen, sahen sich neuerdings auch veranlaßt, eine Anzahl ihrer Filialen eingehen zu lassen, da die hohen Mieten infolge des allzu geringen Verdienstes nicht mehr aufgebracht werden konnten. Sind so in Berlin die Zustände im Zigarettenhandel recht mißlich, so erscheinen sie noch unerfreulicher dadurch, daß infolge der hier bisher vergebens geführten Bekämpfung der Preisschleu-

derei diese auch in der Provinz Eingang zu finden sucht. Die ersten Schleuderer in Berlin, deren anfängliche großen Erträgnisse sich durch die schnelle Zunahme des Schleuderunwesens rasch schmälerten, haben sich neuerdings in der Provinz niederzulassen gesucht, so z. B. in Hamburg, Frankfurt a. M., Kiel, Wilhelmshaven, Frankfurt a. O., Guben, Magdeburg usw. Wohl ist es dem einmütigen Vorgehen der Fabrikanten und der Händlerschaft bisher gelungen, dort der Schleuderei im gerichtlichen Wege beizukommen, doch scheinen die Aussichten für eine weitere wirksame Bekämpfung wenig günstig zu sein, denn aus der Verteidigung des Prinzips des freien Wettbewerbs bis zur letzten Konsequenz kommt das Gericht oft zu Schlüssen, die im Gegensatz zu den direkten Lebensinteressen der Händlerschaft stehen, indem z. B. der Verkauf von Markenartikeln zu niedrigeren als den festgesetzten Preisen nur dann als sittenwidrig gilt, sofern ein direkter Vertragsbruch oder eine direkte Verleitung dazu nachgewiesen werden kann. Der Gefahr, die sich aus solcher Rechtssprechung ergibt, ist man sich in allen Branchen, die mit Markenartikeln zu tun haben, bewußt, und so wird denn jetzt der von verschiedenen Seiten geäußerte Gedanke lebhaft debattiert, durch gesetzliche Maßregelung über den Verkauf mit Markenartikeln einen weitgehenden Markenschutz einzuführen, der die traurigen Zustände im Detailhandel nach Ansicht vieler Interessenten mit einem Schlage beheben würde.

Tabaktrust. Hinsichtlich der Lage der Industrie an sich stand das Jahr im Zeichen erbitterten Kampfes gegen den Jasmatzi-Konzern, der mit dem britisch-amerikanischen Tabaktrust identisch ist. Schon im vorigen Jahre wurde bekannt, daß dieser im Laufe kürzester Zeit 6 Firmen, darunter Großfirmen, wie Josetti, Batschari, Sulima und Adler & Co. A.-G., durch angemessene Kapitalbeteiligung an sich gebracht hätte und weitere Angliederungen beabsichtige. Die Produktion dieser Firmen, deren Zugehörigkeit zum Trust heute feststeht, macht bereits zirka 30% der gesamten Produktion Deutschlands aus; es ist aber auch sehr leicht möglich, daß auch noch andere Firmen zu dem Trust in irgendwelcher Beziehung stehen; der Nachweis läßt sich nur zu schwer führen. Im Hinblick auf die hieraus sich ergebende Bedrängung der deutschen noch unabhängigen Industrie schloß sich daher eine Anzahl der freien deutschen Fabriken zu einem Verband zusammen (Trust-Abwehr-Verband) und verpflichtete sich gegenseitig durch Vertrag bei ev. Zahlung einer außerordentlich hohen Konventionalstrafe, in keinerlei finanzielle oder geschäftliche Beziehungen zum Trust zu treten. Außerdem setzte man sich zum Ziel, durch eine schnell in die Wege zu leitende, großzügige Propaganda die Händlerschaft wie die Konsumenten über die Gefahr aufzuklären, die für sie durch die Knebelung der deutschen Industrie seitens des Trustes entstehen würde.

Dieses energische Vorgehen entfachte einen heftigen Konkurrenzkampf. Mit allen Mitteln, z. B. übermäßigen Reklame-Aufwendungen, hohen Rabattsätzen mittels des Zugabesystems, suchte der Trust seine Marken überall einzuführen und die Händlerschaft für sich zu gewinnen. Doch es glückte ihm nicht. In der Provinz sind ihm, dank der Rührigkeit des Abwehrverbandes, seitens eines großen Teiles der Händlerschaft Schwierigkeiten bereitet worden, insofern, als diese die Trustwaren dem Publikum weder anbieten noch im Schaufenster ausstellen. In Berlin hingegen, wo die Branche durch den Kampf gegen die Schleuderei von dem allgemeinen Interesse stark abgelenkt wird, ist es dem mit allen möglichen Mitteln arbeitenden Trust gelungen, den Markt in hohem Maße an sich zu reißen. Hier unterbot er die Verkaufsbedingungen der Konkurrenz in jeder Weise, und die Händlerschaft, der durch die allgemeine Schleuderei nur eine geringe Verdienstmöglichkeit blieb, verfiel den Anlockungen des Trustes mit seinen Rabatten und Zugaben. So wurde die Trustfirma Josetti die einzige von den am hiesigen Platze dominierenden Zigarettenfabriken, die ihren Absatz in entsprechender Weise zu steigern vermochte.

Rohtabakmarkt.

Der Tabakmarkt wurde durch die politischen Verhältnisse auf dem Balkan naturgemäß stark beeinflußt. Die einzelnen Tabaksorten sind im Preise außerordentlich gestiegen und zwar infolge der durch die Krise veranlaßten lang andauernden Einlagerungen und infolge des Bestrebens der Amerikaner, die vorhandenen Vorräte soweit als möglich aufzukaufen. Wie sich der Tabakhandel in Zukunft gestalten wird, läßt sich noch nicht übersehen. Dies ist ganz und gar abhängig davon, welche Anstrengungen die neuen Staaten machen werden, um die durch den Krieg hervorgerufenen schweren Schäden zu heilen. Es ist anzunehmen, daß die Regierungen von Bulgarien und Griechenland sich bemühen werden, schon wegen des finanziellen Vorteils, mit allen Mitteln den Wiederanbau des Tabaks in erweitertem Maßstabe zu fördern. So ist Hoffnung vorhanden, daß nach und nach normale Verhältnisse eintreten.

Arbeitsmarkt.

Im Gegensatz zum Vorjahre haben bedeutende Lohnbewegungen stattgefunden. Alle Arbeiterkategorien, Maschinen- und Handarbeiter, wurden in ihren Löhnen aufgebessert, so daß die Industrie nicht unwesentlich damit belastet wurde.

Umsatz.

Der Umsatz der im Inlande hergestellten und verkauften Zigaretten zeigte die normale Steigerung. Der Import von ausländischen Zigarettenmarken ist nicht wesentlich größer geworden. Dem Export stehen die schon im vorjährigen Bericht erwähnten Hindernisse, besonders die Einfuhrzölle oder Monopole fremder Staaten, entgegen, so daß es zu einer größeren Steigerung des Exportes nicht kommen konnte.

C. Kolonialwaren.

27. Kaffee.

Allgemeines. Der Kaffeehandel war im Berichtsjahr schweren Erschütterungen ausgesetzt. Alles das, was Brasilien, namentlich aber der von einer rücksichtslosen Spekulantengruppe unterstützte Staat Sao Paulo in den Jahren 1910 und 1911 aufgebaut und 1912 zu behaupten vermocht hatte, stürzte im Berichtsjahr wieder in sich zusammen. Schuld an diesem plötzlichen und schnellen Zusammenbruch waren die übertriebenen Forderungen des Produktionslandes und die Ueberspekulation. Die Ende 1912 erreichten Preise von mehr als 70 sh Kostfracht für Superior sollten immer noch nicht zur Gewährleistung einer Rentabilität der Plantagen genügen, obwohl in den Jahren des völligen Daniederliegens und zu Beginn der Valorisation, als die Regierung von Sao Paulo sich infolge der außerordentlich gedrückten Preise zum Eingreifen veranlaßt sah, eine Preisbasis von zirka 45 sh für Superior-Kostfracht als ausreichend bezeichnet war. Nach den von Santos ausgehenden Nachrichten waren die Produktionskosten besonders durch die infolge der schwierigen Arbeiterverhältnisse nötig gewordene Aufbesserung der Löhne usw. in den letzten Jahren derartig gestiegen, daß erst eine Preisbasis von zirka 100 Frcs. bzw. 80 Pf. eine angemessene Rentabilität der Plantagen gewährleisten sollte. Die auch von Optimisten nicht erträumte Preissteigerung des Artikels hatte den Leuten den Ueberblick über die ganze Bewegung entzogen. Man glaubte, unter allen Umständen die Preise forcieren zu müssen, und ließ sich dabei nicht von der Vernunft leiten. Derartige Uebertreibungen mußten in wilde Spekulationen ausarten und eines Tages zur Katastrophe führen. Man hatte diese allerdings schon wesentlich früher erwartet, da man nicht glaubte, daß die Brasilianer in der Lage wären, die erreichte Preisbasis von zirka 70 Pf. längere Zeit aufrechtzuerhalten. Da ihnen dies wider Erwarten während der Dauer eines Jahres gelang, hatte sich der Konsum vielfach mit den gegebenen Verhältnissen vertraut gemacht. Aber er leistete trotzdem den teuren Preisen, die ihm absolut keinen Nutzen ließen, in der Weise Widerstand, daß er bei seinen Einkäufen äußerste Vorsicht walten ließ und sich nur auf kurze Zeit versorgte. Die Detailpreise waren seinerzeit der großen Steigerung nur mit Mühe und Not und lange nicht in dem Maße, wie die Forderungen Brasiliens in die Höhe gingen, gefolgt, sondern fanden selbst mit ihrer mäßigen Erhöhung erst nach längerer Zeit und dann auch nur widerwillig beim Konsum Aufnahme. So lange noch in einigen wenigen Händen sich etwas billigere Kaffees befanden, wurde im Detail billig weiter verkauft, so daß fast allgemein die Ladenpreise gedrückt blieben. Ein großer Teil der offenen Konsumgeschäfte

stand daher vor dem Ruin. Von seiten des Publikums wurden in immer größerem Umfange Surrogate in Gebrauch genommen; daher mangelnder und schlechter Abzug für Kaffee. Diese Punkte haben zusammen mit der ungesunden und über alle Maßen engagierten Spekulation den Anstoß zum Zusammenbruch gegeben. Es erscheint unerklärlich, daß ein Konsum- und Weltartikel, wie Kaffee, der ein fast unentbehrliches Genußmittel ist und in allen Bevölkerungsschichten weitesten Eingang gefunden hat, in derartig kurzer Zeit Preisschwankungen von 70 Pf. auf 44 Pf. Hamburger Börsennotierung unterworfen sein kann, die sich durch nichts rechtfertigen lassen. Die Reaktion folgte allerdings auf dem Fuße, und vom August ab wurden die Preise wieder getrieben.

Weltvorrat.

Am 1. Januar 1913 betrug der sichtbare Weltvorrat 13 437 000 Sack gegen 13 566 000 Sack am gleichen Tage des Jahres 1912. Der Rückgang war also nicht so erheblich wie im Jahr vorher, wo er zirka 600 000 Sack betragen hatte. Bis zum 30. Juni 1913 ging dieser Stock auf 10 275 000 Sack zurück, so daß sich der dem Handel zur Verfügung stehende Kaffee inkl. des Valorisationsstocks um über 3 000 000 Sack verringerte. Gerade in dieser Zeit war der Preisrückgang von zirka 25 Pf. zu verzeichnen. Man motivierte den Rückgang in den guten Aussichten für die Ernte 1913/14, die einen erheblichen Ueberschuß der Produktion über den Konsum ergeben sollte. Von Juli an, als Brasilien diese anfangs als groß bezeichnete Ernte nun tatsächlich verkaufen mußte, änderte sich das Bild wiederum. Die bis dahin 12 bis 13 000 000 Sack betragenden Schätzungen wurden bedeutend ermäßigt und sogar auf nur 8 bis 9 000 000 Sack angegeben, so daß die Preise vom August ab innerhalb ganz kurzer Zeit von 44 Pf. bis auf wieder über 60 Pf. stiegen. Damit war der Höhepunkt aber auch wieder erreicht; namentlich unter dem Druck der großen Zufuhren mußten die Preise wieder zurückgehen. Die Hoffnung, daß die Santoszufuhren nun endlich abfallen würden, erfüllte sich nicht. Im Gegenteil, sie blieben verhältnismäßig groß, und die ersten sechs Monate von Juli bis inkl. Dezember ergaben zusammen 8 674 000 Sack. Es herrschte allgemein Geschäftslosigkeit. Lange Zeit schwankten die Preise zwischen 51 und 52 Pf. Erst die letzten Tage im Dezember nahmen eine ausgesprochen flaue Haltung an, so daß die Terminnotierung für den Monat März bis auf 48¾ zurückging.

Verkäufe des Valorisations-Komitees.

Im Januar wurden, wie regelmäßig in den früheren Jahren, von dem Valorisations-Komitee dem Handel 300 000 Sack zur Verfügung gestellt, die an den größeren Hafenplätzen zum Verkauf gelangten. In New York war der ganze Valorisationsvorrat von 931 000 Sack verkauft worden. Die Regierung hatte natürlich ein großes Interesse, diese Kaffees nicht unter Wert zu verkaufen; sie erzielte auch noch sehr gute Preise, zumal der Markt von allen

Seiten durch spekulative Stützungskäufe gehalten wurde. Kaum waren jedoch diese Valorisationskaffees untergebracht, als die Baisse ihren Weg begann und zu dem oben angeführten derartig großen Preissturz führte, so daß an den Seeplätzen und im Inland große Summen verloren gingen und zahlreiche größere Firmen zur Zahlungseinstellung gezwungen wurden. Waren Ende 1912 ca. 69 bis 70 sh für Superior-Kostfracht von den brasilianischen Exporteuren gefordert worden, so konnte man im billigsten Augenblick — im August — gleiche Qualitäten ungefähr mit 49 sh kaufen. Die Inlandpreise konnten zu Anfang der Bewegung nicht ganz ebenso reduziert werden, da die Verluste an den im Besitz des Handels befindlichen Kaffees sonst zu groß gewesen wären. Von seiten der Detaillisten wurde dem Preisrückgang in der Weise und insofern Rechnung getragen, als für die sich vor allen Dingen herausbildende, gangbarste Preislage von 1,60 Mk. pro Pfund eine bedeutend bessere Qualität geliefert wurde. Infolge des reichlichen Ausfalls der Ernte in den zentralamerikanischen Kaffees war der Handel in der Lage, die blauen Kaffees für die genannte Preislage zu verwerten, da diese einen Rückgang von ca. 16 bis 17 Pfg. in der Zeit vom März bis Juli aufzuweisen hatten. Für 1,60 Mk. Verkauf wurde ein in jeder Beziehung guter und einwandfreier zentralamerikanischer Kaffee geliefert. Die durch diese Qualitätsverschiebung hervorgerufene außerordentlich starke Nachfrage nach blauen zentralamerikanischen Kaffees bewirkte natürlich recht bald wieder einen Wechsel ihrer Werte. Dem starken Preisrückgang folgte in kurzer Zeit wieder eine Aufwärtsbewegung, die die Preise bald wieder auf den früheren und teilweise sogar noch etwas höheren Stand brachte. Hatten im Juli und August wirklich brauchbare zentralamerikanische Kaffees ca. 68/69 Pfg., teilweise sogar nur 63 bis 65 Pfg. gekostet, so betrugen die Forderungen im September bereits für gleiche Qualitäten wieder über 80 Pfg. Ende Oktober kosteten wirklich brauchbare zentralamerikanische Kaffees 86 bis 88 Pfg., d. h. noch mehr, als zu Anfang des Jahres. Solche Bewertung dieser Kaffees steht in besonders scharfem Gegensatz zum Terminmarkt. Denn Anfang des Jahres kosteten feine blaue Kaffees 85 bis 87 Pfg. bei einer Terminnotierung von 68 Pfg., während im Oktober die gleichen Preise bei einer Terminnotierung von nur 57 Pfg. gefordert wurden. Waren die Schwankungen des Terminmarktes also vor allen Dingen auf Spekulationen und Uebertreibungen zurückzuführen, so ist die Preissteigerung in den zentralamerikanischen Provenienzen dem Eingreifen des Konsums selbst zuzuschreiben.

Preise. Während der rückläufigen Konjunktur war es für den Importeur schwer, Bezüge zu machen, da er sich immer mit dem Gedanken vertraut machen mußte, daß im Augenblick, wo die

Ware im Hafenplatz greifbar wurde und er sie also weiter verkaufen konnte, er vor einer vollständig veränderten Preisbasis stehe, die sämtliche Kalkulationen illusorisch macht. Zwar war Aussicht vorhanden, daß auf der allmählich erreichten niedrigen Preisbasis sich sowohl für den Detaillisten als auch für den Grossisten ein rentables Geschäft entwickeln würde, wie es zur Gesundung der ganzen Branche unumgänglich notwendig ist. Während all der Haussejahre ist an dem Artikel nichts verdient worden, weil es nicht möglich war, wie schon verschiedentlich dargelegt, die Detailpreise den hohen Forderungen des Weltmarktpreises anzupassen; und wenn auch der Preissturz im ersten halben Jahre natürlich noch bedeutend größere Wunden geschlagen hat, so hatte man doch im Sommer, als der Tiefstand von 44 Pfg. erreicht war, auf eine längere Periode günstig bleibender Preise und auf ein besser werdendes Geschäft rechnen zu dürfen geglaubt. Die Hoffnung erfüllte sich aber nicht. Denn fortwährend im Herbst hereinkommende schlechte Nachrichten über die Ernte 1914/15 beeinflußten die Preise entsprechend den Terminmärkten, so daß Ende Oktober gute, gangbare Santosware ca. 8 Pfg. höher im Preise stand als im August und September.

Hierdurch wurde die Kauflust des Konsums ungünstig beeinflußt. Dieser schränkte sich naturgemäß wieder ein. Die letzte der folgenden Statistiken zeigt, welchen Einfluß die hohen Kaffeepreise in den letzten Jahren auf den Konsum gehabt haben. Danach hat er seit 1911 um über 180 000 dz abgenommen. Da außerdem bei den größeren Zufuhren auch das Angebot wieder reichlicher wurde, gaben die Preise für effektive Brasilware ebenfalls nach. Der Tiefstand der Preise, wie er in den Monaten August und September zu verzeichnen war, wurde jedoch nicht erreicht.

Tab. 52. Hamburger Kaffeepreise. Statistik.

Amtliche Notierungen in good average Santos.

Die Preise schwankten ($^1/_2$ kg in Pfg.):

im Januar zwischen	68	67	68	$66^3/_4$
„ Februar „	67	65	62	$61^1/_2$
„ März „	$61^1/_4$	60	$57^1/_2$	$60^1/_4$
„ April „	$60^1/_2$	56	$56^1/_2$	57
„ Mai „	$56^3/_4$	$58^1/_2$	$56^1/_2$	$55^1/_2$
„ Juni „	55	51	$48^1/_4$	$49^1/_2$
„ Juli „	$49^1/_2$	46	$44^1/_4$	$48^3/_4$
„ August „	48	46	$46^1/_2$	$48^1/_2$
„ September „	$47^1/_4$	$46^1/_4$	49	51
„ Oktober „	$53^1/_2$	56	$58^1/_2$	$55^1/_2$
„ November „	$55^3/_4$	$54^1/_4$	51	52
„ Dezember „	$51^3/_4$	$52^1/_2$	$50^3/_4$	49

Tab. 53. Zufuhren in Santos und Rio (in 1000 Sack).

	1911		1912		1913	
	Santos	Rio	Santos	Rio	Santos	Rio
Januar	234	194	396	135	409	181
Februar	134	126	279	144	259	161
März	122	105	310	185	182	181
April	85	71	310	155	121	127
Mai	97	88	225	103	143	145
Juni	218	136	290	146	321	195
Juli	796	248	672	219	847	169
August	1 415	300	1 212	256	1 745	284
September	2 034	348	1 484	397	1 850	357
Oktober	1 981	324	1 663	425	1 710	447
November	1 280	236	1 164	350	1 334	409
Dezember	697	167	955	258	1 188	269
Zus. Jan./Dez.	9 093	2 443	8 960	2 773	10 109	2 905

Tab. 54. Sichtbare Weltvorräte (in 1000 Sack zu 60 kg).

	1911	1912	1913
1. Januar	14 106	13 566	13 437
1. Februar	13 655	13 167	12 690
1. März	13 333	12 589	11 980
1. April	12 910	12 244	11 632
1. Mai	12 605	11 813	11 047
1. Juni	11 912	11 390	10 565
1. Juli	11 085	10 965	10 275
1. August	10 877	11 035	10 482
1. September	11 451	11 438	11 484
1. Oktober	12 383	12 151	12 181
1. November	13 122	12 682	12 770
1. Dezember	13 420	12 861	13 141

Tab. 55. Ablieferungen in Europa und Nordamerika in den Jahren 1910 und 1911 in 1000 Sack.

	1911		1912		1913	
	in Europa	in Nordamerika	in Europa	in Nordamerika	in Europa	in Nordamerika
Januar	685	701	948	543	1 139	694
Februar	694	461	903	598	864	598
März	686	395	926	644	822	501
April	615	417	1 002	701	829	549
Mai	971	457	913	501	895	504
Juni	1 025	554	663	520	857	486
Juli	870	488	744	437	764	479
August	882	515	699	515	944	541
September	1 089	641	887	559	1 034	665
Oktober	1 178	648	1 116	654	1 129	743
November	958	540	1 010	677	1 008	670
Dezember	733	416	664	473	790	617

Tab. 56. Einfuhr von Rohkaffee nach Deutschland (in Doppelzentnern).

	1911	1912	1913
Januar	258 600	251 032	245 249
Februar	149 400	157 456	147 838
März	96 000	113 204	110 723
April	103 000	123 564	121 652
Mai	124 200	126 508	134 527
Juni	130 200	126 279	124 209
Juli	253 200	215 970	132 007
August	195 000	96 605	123 886
September	127 800	100 458	114 751
Oktober	138 600	127 884	132 031
November	129 000	129 665	131 387
Dezember	117 600	111 888	122 876
Jahr	1 823 400	1 680 506	1 641 236

28. Tee.

Allgemeines.

Im Berichtsjahr hatte der Teehandel unter den Einwirkungen von mancherlei Schwierigkeiten zu leiden. Die ungünstigen politischen Verhältnisse nach dem Balkankrieg und die hierdurch hervorgerufene schlechte wirtschaftliche Lage in vielen Ländern, verbunden mit einem ungewöhnlich hohen Geldstand, sowie kleinere Ernten in den Produktionsländern machten sich im Teehandel äußerst fühlbar. Die Gesamtproduktion der teebauenden Länder bezifferte sich im Jahre 1913 auf ca. 752 Mill. Pfd., denen im Jahre 1912 ein Gesamterträgnis von ca. 738 Mill. Pfd. englisch gegenüberstand. Von diesem Gesamtquantum erntete Indien allein ca. 265 Mill. Pfd. oder ein Drittel der Welternte in Tee. Trotz dieser kleinen Erhöhung für 1913 konnte die Ernte dem Bedarf nicht vollkommen genügen. Die natürliche Folge war, daß die Preise zu Ende des Jahres eine bedeutende Steigerung erfuhren. Größere Anstrengungen der Pflanzer und Teeinteressenten haben kein günstigeres Ergebnis erreichen können, da viele Gebiete unter abnormen Wettereinflüssen, besonders im Frühjahr und im Sommer unter großer, längere Zeit anhaltender Dürre, zu leiden hatten. Dies gilt besonders für Indien und Java. In Java konnten im Berichtsjahr zum erstenmal die Zufuhren aus den verschiedenen Distrikten nicht die Nachfrage befriedigen, und letztere stand zum Angebot nicht mehr im gleichen Verhältnis wie früher. Obgleich in Indien bei den forcierten Anstrengungen der Tee-Kompagnien ein Mehrquantum von zirka 5 Millionen gegen das Vorjahr erzielt wurde, so bedeutet doch diese geringe Mehrproduktion gegenüber der stetigen Zunahme des Weltkonsums in Tee, an dem England allein mit ca. 10 Mill. Pfund pro Jahr beteiligt ist, sehr wenig. Ceylon konnte dieselbe Produktionshöhe erreichen. Allerdings dürfte dort mit einer Steigerung der Produktion für die nächsten Jahre wohl kaum zu rechnen sein, da dieses Land den Höhepunkt seiner Produktionsfähigkeit erreicht zu haben scheint. Gegen die Mehrproduktion

Indiens blieb China bedeutend zurück. Man schätzt den Ausfall auf ca. 300 000 halbe Kisten. Daß dieser große Ausfall bisher wenig bei der Preisbildung in Erscheinung trat, ist in der Hauptsache darauf zurückzuführen, daß noch erhebliche Vorräte der Ernte 1912/13 in den Ablagerungshäfen lagerten. Immerhin werden jetzt zu Beginn des neuen Jahres bei der lebhafteren Nachfrage die Preise auch für diese Gattung von Tee anziehen. Es ist aber damit zu rechnen, daß China-Tees nicht den Preisstand der indischen Tees erreichen werden, da die Chinesen im nächsten Jahr eine größere Ernte auf den Markt bringen und diese den Ausgleich gegen den vorherigen Ernteausfall wettmachen dürfte. Diese ungünstigen Einflüsse konnten nicht verhindern, daß der Konsum in allen Ländern, auch Deutschland, wiederum eine Steigerung erfuhr. Es ist dies darauf zurückzuführen, daß der Artikel Tee immer mehr und mehr als ein einwandfreies gesundes Getränk den Menschen zum Bedürfnis geworden ist.

Geschäftsgang. Das Geschäft bewegte sich in der ersten Hälfte des Berichtsjahres in mäßigen Bahnen und wollte sich auch beim Eintreffen der neuen Ernte nicht lebhafter gestalten. Die Importeure hatten im vorigen Jahr ihre Lager zu sehr aufgefüllt. Bei Ankunft der neuen Ernte waren daher noch erhebliche Vorräte in den Importhäfen vorhanden, die die Kauflust abschwächten.

China-Tee. Die Ernte war kleiner als im Jahr 1912; doch deckte das Angebot bei der geringen Kauflust vollkommen die Nachfrage. Die Qualitäten waren befriedigend, und auch die billigen Sorten zeigten gute Werte bei nicht zu hohen Preisen.

Foochow-Tee. Die kleinere Ernte in Foochow-Tee ist zum größten Teil darauf zurückzuführen, daß die Chinesen weniger produzierten, um bessere Preise zu erzielen, da sie in den Vorjahren bei den forcierten Ernten unter großen Verlusten zu leiden hatten. Die besseren politischen Verhältnisse vermehrten die eigene Aufnahmefähigkeit Chinas. Größere Posten fanden daher guten Absatz nach dem Norden Chinas und der Mongolei. Diesen Faktor werden sich die Chinesen in den nächsten Jahren zunutze machen; es bleibt abzuwarten, welche Folgen hieraus für den Exporthandel sich ergeben werden. Im letzten Jahr hatte diese Tatsache keinen Einfluß für den europäischen Handel, da, wie schon erwähnt, bedeutend kleinere Mengen als in den vorhergehenden Jahren nach dem Kontinent abgeladen wurden.

Souchong. Die feinen Qualitäten von Souchong zeigten im letzten Jahr gute Werte und gutes Blatt. Die mittleren Sorten fielen etwas zu roh im Blatt aus und hatten zu hohen Grusgehalt. Das Angebot von true Souchong war recht klein, dagegen kamen von tarry Souchong genügende Quantitäten auf den Markt. Feine Souchongs mit Oolong-flavour fehlten fast ganz, da der Export hierin nach Amerika durch die neuen amerikanischen Gesetze lahmgelegt ist. Hingegen brachten Panjong- und Chingchow-Souchongs eine große,

recht gute Auswahl. Billige Souchongs ließen zu wünschen übrig. Die Preise notierten im allgemeinen um ca. 8 % höher, als im Jahr 1912, doch ist dies auf den höheren Wechselkurs zurückzuführen.

Congou.

Zirka 62 000 halbe Kisten von Congou wurden weniger als im Jahre 1912 auf den Markt gebracht. Packlums und Panjongs zeigten durchweg ein gutes Blatt und waren auch in der Tasse sehr gut. Pecco-Congous in niedriger und mittlerer Preislage stellten sich relativ sehr billig und zeigten gute Werte. Die Preise hielten sich ungefähr auf gleicher Höhe wie im Vorjahr.

Pecco-Blüten.

Für Pecco-Blüten lag eine recht lebhafte Nachfrage von seiten Rußlands vor, das fast die ganze Ernte aufnimmt, während der Absatz nach den anderen Ländern von Jahr zu Jahr kleiner wird. Feinste Blütenware, sogenannte Schlangen-Peccos, zeigten gute Werte und wurden hohe Preise gezahlt, da die Ernte nur klein hierin war. Desgleichen zeigten mittlere und untere Peccos gute Werte, und gute Preise konnten erzielt werden.

Hankow-Tee

Für Hankow-Tee war die Nachfrage bei Eröffnung des Marktes besonders von seiten Rußlands sehr stark, und die Preise notierten ca. 12 % höher als im vorhergehenden Jahr bei einer kleineren Ernte. Der Gesamtausfall ist gerade in Hankow-Tee enorm und betrug annähernd 200 000 halbe Kisten gegenüber der Saison 1912. Besonders Tee der ersten Ernte wurde sehr schnell abgesetzt und in erster Linie von Rußland zu erhöhten Preisen aus dem Markt genommen. Auch die zweite und dritte Ernte fand bei dem kleinen Angebot schlanken Absatz und dürfte sich noch zu Anfang dieses Jahres ein gewisser Mangel gerade in Hankow-Tees für Europa bemerkbar machen. Die Qualitäten fielen sehr gut aus, besonders Kintucks und Keemuns zeichneten sich durch ein sehr feines Flavour aus. Auch das Blatt konnte befriedigend genannt werden. Dasselbe gilt von besseren und mittleren Ningchows, die einen guten Aufguß zeigten. Mittlere und geringe Monings waren recht brauchbar. Die Zufuhren waren kleiner als im Vorjahr, doch genügten sie noch der Nachfrage. Die Preise waren im Durchschnitt ca. 12 % höher als im Vorjahr.

Grüner Tee

Der Export nach Nordafrika von grünen Tees zeigte in dem Berichtsjahr eine stetige Zunahme, trotz der höheren Notierungen auf dem Markte in Shanghai, so daß bereits in den letzten Monaten des Jahres ein Mangel sich bemerkbar machte. Feine Chang-Mee zeigten eine außergewöhnlich gute Qualität, ebenso Gunpowders; in mittleren Foong-Mee und Sow-Mee waren die Zufuhren nur gering und erzielten gute Preise, die etwa 20 % höher als im Vorjahr sich berechneten.

Indischer Tee

Den großen Preissturz, den der indische Tee infolge der forcierten Produktion im Jahre 1912 durchmachte, hat die Saison 1913 trotz einer weiteren, wenn auch beschränkten Produktions-Erhöhung durch die große Nachfrage und Aufnahmefähigkeit

deren der indische Tee auf dem Weltmarkte sich erfreut, wieder wettgemacht; zudem ist auch der Konsum in Indien selbst unter der indischen Bevölkerung durch die Propaganda der Pflanzergesellschaften im Wachsen begriffen. Genaue Angaben hierüber fehlen zurzeit noch, doch wird der Verbrauch auf reichlich 30 Mill. Pfd englisch geschätzt. Im Gegensatz zu den China-Tees, die einen bedeutenden Ausfall an Export nach dem Kontinent zu verzeichnen hatten, hatte der indische Tee allein, trotz der schlechten politischen Verhältnisse, eine Zunahme im Export zu verzeichnen. Der Mehrexport nach Deutschland wird auf zirka 10% geschätzt. Es machte sich im letzten Jahr fühlbar, daß der indische Tee sich mehr Eingang in Deutschland verschafft. Unter diesen Umständen schraubten sich natürlich die Preise für indisches Produkt langsam in die Höhe. Ueber die Qualität ist nur günstiges zu berichten. Mittel-Pecco und Pecco-Souchong fielen befriedigend aus. Orange-Peccos mit gelben Spitzen waren während der Saison besonders gefragt und notierten 10% höher als letztes Jahr, feinste Gattungen hielten sich auf gleicher Höhe. Für Deutschland kommen besonders Darjeelings- und Travancore-Tees in Betracht, die sich auch in England großer Beliebtheit erfreuen und bei höheren Preisen schlanken Absatz fanden. Man rechnet schon heute für das nächste Jahr mit einer weiteren, erhöhten Produktionssteigerung, die wieder den Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage bewirken dürfte. Voraussetzung ist hierbei jedoch, daß die Arbeiterfrage, die sich in Indien zurzeit zu einer Kalamität herauswächst, befriedigend gelöst werden kann.

Ceylon-Tee. Wie bereits erwähnt, scheint in Ceylon die Produktion an Tee ihren Höhepunkt erreicht zu haben, da die umfangreichen Gummianpflanzungen einer weiteren Entwicklung der Teeproduktion ein Ziel setzen. 1913 schätzte man das für Teeanpflanzungen in Frage kommende Areal auf ca. 400 000 acres. Es vergrößerte sich in den letzten Jahren um nur ca. 1%, so daß in der Tat wohl mit nennenswerten Mehrquanten kaum zu rechnen ist. Besonders kommen die hochgelegenen Distrikte kaum noch für neue Anpflanzungen in Frage. Die Nachfrage nach Pecco und Pecco-Souchong war eine sehr lebhafte bei ca. 15% höheren Preisen. Orange-Pecco erfreute sich weiter wachsender Nachfrage und erzielte ebenfalls ca. 10% höhere Preise als im Vorjahr. Die geringeren Qualitäten ließen zu wünschen übrig und erreichten nicht den Standard der indischen Tees für gleiche Gattungen.

Java-Tee. Zum erstenmale seit einer Reihe von Jahren ist das Ernteergebnis auf Java gegen die Vorjahre zurückgegangen. Dies ist in der Hauptsache den ungünstigen Witterungsverhältnissen zuzuschreiben. Es wurden aber fast durchschnittlich tadellose Qualitäten abgeladen, die gute Preise erzielten. Im letzten Jahr ist auf Sumarta zum erstenmal mit der Anlage von Teeplantagen begonnen worden. Es bleibt abzuwarten, ob der Boden für die

Einrichtungen der Faktoreien geeignet ist und genügend Arbeitskräfte vorhanden sind, um eine Konkurrenz mit dem indischen Tee aufzunehmen. In letzter Zeit wird auch von den Pflanzern auf Java und Sumatra für diese Tees auf dem Kontinent Reklame gemacht, um die Nachfrage für diese Gattungen zu steigern. Ohne Frage sind die Aussichten für Java- und Sumatra-Tees nicht ungünstig, um so mehr, als die Auktionen der letzten Monate in Holland ungewöhnlich hoch verliefen und die Notierungen ein gleiches Preisniveau mit den indischen und Ceylon-Tees bereits erreicht haben.

Tab. 57. Einfuhr von Tee nach Deutschland (in dz).

	1911	1912	1913
Im ganzen	38 124	41 384	42 903
davon aus China . .	22 006	24 039	22 884
aus Brit.-Indien	5 167	5 522	5 910
„ Niederl.-Indien . .	5 955	5 804	7 394
„ Ceylon	3 549	4 043	4 556

29. Kakao und Kakaowaren, Zuckerwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Das Jahr 1913 hat für die Kakao- und Schokoladen-Industrie keine Ueberraschungen gebracht. Wenn auch die Preisbewegung auf dem Markte für Rohkakao als steigend betrachtet werden muß, so schufen andererseits die rückgängigen Zuckerpreise wieder einen Ausgleich. Im übrigen haben die Preise für Rohkakao seit Dezember wieder eine weichende Tendenz eingenommen. Eine Erhöhung der Preise für die Fertigfabrikate wurde nur in geringem Umfange notwendig. Für eine Preiserhöhung können nur Konsumfabrikate in Betracht kommen. Bei den Markenartikeln ist insofern eine Preiserhöhung fast unmöglich gemacht, als die Detailpreise allgemein feststehend sind und der Händler sich bis aufs äußerste gegen eine Verringerung seines Verdienstes sträuben würde. Der Absatz war im allgemeinen gut, ist aber am Schlusse des Jahres weniger lebhaft gewesen. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitern waren gut. Die Ausfuhr der Artikel wird zum Teil sehr erschwert durch die Zollvergünstigung, die England in seinen Kolonialgebieten genießt; dennoch ist eine Steigerung des Exporthandels wahrzunehmen. Die Tarifermäßigung von seiten Amerikas wird für die Branche keine allzugroße Bedeutung haben. Kartelle, Syndikate usw. bestehen in dem Industriezweige nicht.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht

Allgemeine Lage

Die Kakao- und Schokolade-Industrie kann im Berichtsjahre auf keine befriedigenden Erfolge zurückblicken. Rohkakao, Kakaobutter, Mandeln und Nüsse usw. sind im Preise gegen das Vor-

jahr bedeutend gestiegen, und wenn auch die Zuckerpreise normal waren, so konnte dennoch an den Fertigfabrikaten nur wenig verdient werden.

Absatzverhältnisse.

Der Absatz in Kakao- und Schokoladenwaren war im allgemeinen schlechter als im Vorjahre, und wenn einige große Fabriken trotzdem erhöhte Umsätze aufweisen können, so konnten sie nur durch Vergrößerung der Betriebe und niedrige Preise bzw. Unterpreise erzielt werden. Die durch die Kriegsunruhen und große Geldknappheit verschlechterte Konjunktur ist als Ursache des schleppenden Absatzes anzusehen. Auch das Exportgeschäft ließ viel zu wünschen übrig.

Rohmaterialien.

Rohkakao.

Die Preise von Rohkakao waren trotz einer größeren Welternte von zirka 15 000 t im Berichtsjahre im Durchschnitt um zirka 15 Mk. für 100 kg höher als 1912. In Deutschland wurden 1913 zirka 4 Mill. kg Kakaobohnen weniger verarbeitet, d. h. verzehrt, als im Vorjahre. Es wurde an Kakao eingeführt und verzollt (also verarbeitet) 1912: 55 085 t, 1913: 51 053 t.

Die Durchschnittspreise für Rohkakao waren für 100 kg ab Hamburg unverzollt:

Tab. 58. Preise von Rohkakao.

	1912	1913
Akkra	105,33	119,40
Bahia, sup.	112,08	124,70
Ariba	114,17	138,34

Kakaobutter.

Die Marktlage in Kakaobutter war das ganze Jahr über äußerst fest. Die Preise für verzollte Butter hielten sich stets auf 290 bis 300 Mk. pro 100 kg. Die Nachfrage war in Deutschland größer als das Angebot, denn mancher Fabrikant, der früher selbst Verkäufer war, tritt jetzt als Käufer auf. Der Konsum in kakaobutterreichen Schokoladen nimmt von Jahr zu Jahr zu, während der Absatz in Kakaopulver stockt. Also auf der einen Seite ein großer Butterverbrauch, auf der anderen geringerer Absatz für Kakaopulver, den Hauptbestandteil der Kakaobohne. Hierin kann nur ein Ausgleich durch eine großzügige Propaganda für Kakaopulver geschaffen werden. Das Publikum (auch die Behörden) müssen immer wieder darauf aufmerksam gemacht werden, daß Kakao ein gesundes, dabei wohlschmeckendes und billiges Getränk ist.

An Kakaobutter hat Deutschland eingeführt 1912 617 dz, 1913 941 dz; ausgeführt 1912 36 426 dz, 1913 19 593 dz.

Zucker, Nüsse, Mandeln.

Zucker war infolge der vorjährigen Rekordernte billig, dagegen hatten Mandeln und Nüsse infolge von Mißernte und des immer größer werdenden Bedarfs einen bisher noch nie dagewesenen Preisstand erreicht. Bari-Mandeln kosteten 1913 zirka 100 Mk. und Nüsse zirka 40 Mk. pro 100 kg mehr als 1912.

Ein- und Ausfuhr.

Der Export von Kakao- und Schokoladewaren war 1913 etwas geringer als 1912. Die Einfuhr von Schokolade aus der Schweiz hat leider wieder zugenommen, obwohl unsere heimische Industrie an Qualität unbestreitbar gleich Gutes liefert. Die Einfuhr von Kakaopulver aus Holland war etwas geringer als im Vorjahre.

Tab. 59. Außenhandel mit Schokolade und Schokoladeersatzstoffen.

Jahr	Einfuhr insgesamt	Einfuhr davon aus der Schweiz	Ausfuhr
1911	16 864	15 478	4 686
1912	19 291	17 500	8 387
1913	19 452	17 259	9 567

Tab. 60. Außenhandel mit Kakaopulver (in dz).

Jahr	Einfuhr insgesamt	Einfuhr davon a. d. Niederlanden	Ausfuhr
1911	7093	6979	7 589
1912	7533	7410	13 199
1913	7479	7363	11 190

Verhältnisse zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Zu größeren Differenzen zwischen Arbeitgebern und -nehmern kam es im Berichtsjahre in keinem Berliner Betriebe, und das gegenseitige Verhältnis war daher als gut zu bezeichnen. Sowohl an gelernten als ungelernten Arbeitnehmern war das ganze Jahr Ueberangebot vorhanden.

Dritter Bericht.

(Zuckerwaren.)

Dritter Bericht. Zuckerwaren. Allgemeines.

Die geschäftlichen Verhältnisse haben sich in der Zuckerwarenindustrie im Jahre 1913 weiter ungünstig zugespitzt. Der Umsatz ist überall zurückgegangen. Der schlechte Geschäftsgang, der auf allen geschäftlichen Gebieten vorhanden sein dürfte, ist in der teuren Geldlage und Knappheit, in dem Daniederliegen des Baumarktes und in der allgemeinen Arbeitslosigkeit zu suchen. Bankinstitute nehmen für Kredite an Industrie-Unternehmen 7 bis 10% Zinsen. Die teuren Geldverhältnisse, die immer größer werdenden sozialen Abgaben der Industriebetriebe zwingen den Unternehmer, möglichst die Zahl des Personals einzuschränken. Die Folge davon ist Arbeitslosigkeit. Besserung ist erst zu erwarten, wenn die Geldverhältnisse günstiger werden. Hoffentlich wird, nachdem Millionen für die Privatbeamten-Versicherung aufgespeichert worden sind, das Geld für den Industrie- und Hypothekenmarkt wieder flüssiger.

Arbeiterverhältnisse.

Von einer Lohnbewegung blieb die Branche im Berichtsjahre bewahrt, da die Arbeitgeber aus freien Stücken weitere Zugeständnisse zur Verbesserung der Lage gemacht haben und die organisierte Arbeiterschaft nicht in der Lage war, Bedingungen zu diktieren.

30. Reis.

Weltmarkt.

Wenn im vorjährigen Bericht gesagt war, daß mit Rücksicht auf verschiedene Umstände, trotz der verhältnismäßig guten Ernteaussichten, dennoch mit hohen Preisen im kommenden Jahre zu rechnen sein dürfte, so hat sich diese Vermutung teilweise leider als irrig herausgestellt. Der Artikel Reis hat im verflossenen Jahre ebenso wie viele andere Artikel unter der Ungunst der Verhältnisse zu leiden gehabt, und er hat den Mühlen wie den Händlern im allgemeinen nicht allzuviel Freude bereitet. Die Notierungen für Rohreis haben 1913 wider Erwarten einen beträchtlichen Rückgang aufzuweisen gehabt. Ende 1912 forderten die Verschiffer für neuen Rangoon- und Bassein-Rohreis noch 9 sh 3 d, und sie zeigten sich dabei im großen ganzen noch so abwartend und zurückhaltend, daß es den europäischen Mühlen als durchaus günstig und angemessen erschien, als sie Anfang 1913 einen großen Teil ihres Bedarfs zu ca. 9 sh eindecken konnten. Dennoch erwiesen sich diese Ankäufe im weiteren Verlauf des Jahres als wesentlich zu teuer. Man hatte allgemein angenommen, daß der Bedarf Japans, infolge des Ernteausfalls dort, ganz besonders aber die kleine Ernte in Vorderindien, Grund genug dafür sein würde, daß sich die Preise in Burmah mindestens auf einer Basis von ca. 9 sh halten müßten; denn man rechnete mit Sicherheit darauf, daß der Osten selbst große Quantitäten Reis für sich in Anspruch nehmen würde; es war aber nicht berücksichtigt worden, daß Japan in der Lage war, einen großen Teil seines Bedarfes in Saigon, wo die Ernte recht gut war, einzudecken, und ferner, daß auch die Ernte in Burmah sich als wesentlich größer herausstellte, als man ursprünglich angenommen hatte. Sie war ca. 325 000 t größer, als man sie geschätzt hatte. Die Folge dieser Umstände war, daß die Preise für Rohreis im Laufe des Jahres einen nicht unbedeutenden Rückgang erfuhren. Sie erreichten mit 7 sh 6 d den tiefsten Stand im Monat August. Zu diesem billigen Preise sind einige Ladungen nach Europa verkauft worden. Später konnten die Notierungen sich zwar wieder etwas erholen, doch zeigte der Kontinent keine Kauflust mehr, teils weil einerseits die ungeklärte politische Lage, andererseits der teure Geldstand die Unternehmungslust beeinträchtigten; teils auch, weil man mit ziemlicher Bestimmtheit darauf rechnen konnte, daß die späteren Lieferungen, wie so häufig, von geringerer Qualität sein würden.

Hamburger Markt.

Das Geschäft auf dem Hamburger Markt war im allgemeinen, mit nur wenigen Unterbrechungen, schleppend und bewegte sich in den engsten Grenzen. Der Markt war, je nachdem Angebot oder Nachfrage vorlagen, fortwährenden Schwankungen unterworfen, besonders in der zweiten Hälfte des Jahres. Die Preisschwankungen bewegten sich aber, mit Ausnahme von Siamreis, für fast sämtliche Provenienzen in engen Grenzen, und die Saison

verlief fast ganz ohne irgendwelche nennenswerte Erscheinungen. Die Vorräte am Hamburger Platz waren Ende 1913 wesentlich kleiner als zur gleichen Zeit im Vorjahre, und eine etwas lebhaftere Nachfrage dürfte genügen, um sie bis zum Eintreffen der neuen Ernte vollständig zu räumen.

Import nach dem Kontinent.

Der Reisimport nach dem Kontinent betrug im Jahre 1913: 1 428 974 t gegen 1 318 342 t im Jahre 1912 und 1 312 056 t im Jahre 1911.

Hamburger Reis-Einfuhr.

Der Import von Rohreis in Hamburg betrug nach Abzug der zur Durchfuhr gelangten Quantitäten:

1910	1911	1912	1913
3 212 803	3 100 417	3 620 121	3 152 605 Säcke

Geschälter Reis im Berliner Großhandel.

Wenn in früheren Jahren sich zum Frühjahr hin die Lagerbestände meistens so stark gelichtet hatten, daß man mit Ungeduld auf die ersten Ankünfte aus der neuen Ernte wartete, so war das im Berichtsjahre bei weitem nicht der Fall. Die schlechte Qualität des Jahrganges 1912 und die dennoch verhältnismäßig sehr hohen Preise hatten nicht nur den Reisverbrauch ziemlich beeinträchtigt, sondern auch einige Mühlen und manchen Spekulanten veranlaßt, relativ gute Partien vom Markte zurückzuhalten, in der Erwartung, daß späterhin noch höhere Preise für einwandfreien weißen Reis bezahlt werden würden. So kam eins zum andern: schleppender Konsum und dringender werdendes Angebot. Die Lagerbestände waren noch nicht verbraucht, als die ersten Ankünfte aus der neuen Ernte im Frühjahr 1913 eintrafen.

Rangoon- und Bassein-Reis.

Die Qualität von diesen beiden Provenienzen war im allgemeinen recht gut. Nur die späteren Ladungen von Rangoon- wie von Basseinreis fielen etwas gelber aus. Rangoon 0I-Siebung schwankte im Laufe des Jahres von 13,25 Mk. bis 14 Mk. und notierte Ende 1913 13,75 Mk.; bessere, vollere Qualität ca. 1,50 Mark teurer. Basseinreis 00-Siebung wurde im Monat Mai, im billigsten Moment, zu ca. 14,50 Mk. gehandelt, stieg aber im weiteren Verlauf des Jahres um ca. 1 Mk. Der heutige Preis für 000-Siebung beträgt ca. 16,25 Mk.

Patna- und Siampatna-Reis.

Der neue Patnareis war zwar nicht von so blendender Schönheit wie im Jahre zuvor, besonders war das Korn nicht so voll und so groß, aber dennoch war die Qualität schön zu nennen.

Der Patnareis war recht teuer; für 000-Siebung mußten im höchsten Moment ca. 22,50 Mk. gefordert werden. Geringere Siebungen waren dagegen ziemlich vernachlässigt und kosteten Ende 1913 ca. 18,50 Mk., während in den Sommermonaten bis 19,50 Mk. dafür gefordert werden mußten.

Die Einfuhr von Siampatnareis war im letzten Jahre recht groß, und die Preise waren, im Einklang mit den stark

gewichenen Preisen in Bangkok, im Laufe der Saison einem starken Rückgang unterworfen. Während zu Beginn der Saison 0-Siebung ca. 17,50 Mk. kostete, ging der Preis später auf ca. 14,50 Mk. herunter.

Moulmain- und Arracan-Reis.

Obwohl die Qualität von Moulmain- und Arracan-Reis sehr gut ausgefallen war, fanden diese beiden Provenienzen am hiesigen Platze wie gewöhnlich wenig Beachtung. Moulmain-00-Siebung kostete anfänglich ca. 14,50 Mk., besserte sich später auf zirka 16 Mk., mußte dann aber wieder wegen mangelnder Nachfrage bis auf ca. 15,25 Mk. zurückgehen. Für 000-Siebung wird am Schluß des Jahres 16,75 Mk. gefordert.

Larong-, Saigon- und Japanreis. Bruchreis.

Larrong-, Saigon- und Japanreis wurden im Berichtsjahre auf dem hiesigen Platze fast gar nicht gehandelt. Die Nachfrage nach Bruchreis war im letzten Jahre nicht sehr lebhaft, die Preise gingen stetig zurück. Während grober Bruchreis auf Lieferung aus der neuen Ernte ca. 14 Mk. erzielte, betrug die Notierung Ende Dezember nur ca. 12,25 Mk.

Javareis und Carolinareis.

Die Qualität des neuen Javareis war einwandfrei schön. Schon Ende 1912 hatten die holländischen Reismühlen infolge günstiger Einkäufe ihre Notierungen um zirka 50 Pfg. pro 50 kg ermäßigen können. Diese Preise zeigten im Laufe des Berichtsjahres wenig Schwankungen, und waren sie auch in den Monaten Mai bis August durch die allgemein rückgängige Konjunktur auf dem Reismarkte etwas in Mitleidenschaft gezogen, so konnten sie sich doch im Laufe der späteren Saison wieder entsprechend aufbessern. Der Konsum von Javareis war am Berliner Platze recht gut. Reichlich in demselben Maße, wie der Verbrauch von Rangoon- und Basseinreis hier abgenommen hat, dürfte der Verbrauch von Javareis zugenommen haben. Man kann daraus wohl den Schluß ziehen, daß die Ansprüche an die Lebenshaltung auch in den minder wohlhabenden Schichten der Bevölkerung im Aufsteigen begriffen sind. Carolinareis konnte zwar 1913 nicht nach Europa importiert werden, weil die Ernte recht ungünstig gewesen war, der neue Carolinareis hatte fast durchweg gelbes Korn, vielfach war er auch mit Geruch behaftet —, aber die Vorräte aus der alten Ernte, die sich die holländischen Mühlen gesichert und eingelagert hatten, genügten bis zum Jahresende, um den Berliner Bedarf von dieser edelsten aller Reissorten zu decken.

Aussichten für die neue Reisernte.

Wenn man sich ein Bild davon machen will, wie die neue Ernte sein und wie der Markt 1914 möglicherweise verlaufen wird, so ist zunächst folgendes zu beachten: Für Japan beträgt die Schätzung zirka 6 667 000 t gegen 6 974 465 t Ergebnis im vorigen Jahr. Für Siam beträgt die Schätzung zirka 1 000 000 Tonnen gegen 1 000 000 t Ergebnis im vorigen Jahr. In Saigon ist eine sehr große Ernte zu erwarten, man schätzt sie auf zirka

1 400 000 t gegen 1 140 000 t im Vorjahr. Die Reisernte in Vorderindien soll wiederum um zirka 2 000 000 t kleiner als im Vorjahr ausgefallen sein. Da die vorjährige Ernte um zirka 4 000 000 Tonnen kleiner als im Jahre 1912 war, so ergibt sich ein Fehlbetrag von zirka 6 000 000 t gegen ein normales Jahr. Die Ernteschätzung für Burmah beträgt zirka 2 700 000 t gegen zirka 2 610 000 t Schätzung und 2 934 000 t effektives Ergebnis im Vorjahre. Wie aus diesen Schätzungen hervorgeht, dürfte mit großen Ernten in Saigon, Burmah und Bangkok zu rechnen sein, hingegen mit einem beträchtlichen Ausfall in Japan und in Vorderindien. Japan hat im letzten Jahre zirka 400 000 t fremden Reis importiert. Man nimmt an, daß dieses Land 1914 mindestens 700 000 t importieren muß. Ferner darf man nicht unbeachtet lassen, daß Vorderindien auch im kommenden Jahre wieder zeitweilig als großer Käufer an den Märkten des Ostens auftreten wird; man ist allgemein der Ansicht, daß das Plus der Ernten in Burmah, Saigon und Bangkok kaum annähernd ausreichen wird, um den kommenden Bedarf in Vorderindien zu decken. Schon heute sollen Anzeichen vorliegen, daß die kleinste Nachfrage für Vorderindien genügt, um die Verschiffer in Burmah zu erregen und zurückhaltend zu machen. Auch sollen tatsächlich schon einige Aufträge für Vorderindien in letzter Zeit zur Ausführung gebracht sein. Der Kontinent, der sich lange den Offerten der Verschiffer gegenüber ablehnend verhalten hatte, hat zum Schluß des Jahres trotz der ungeklärten Lage sich dennoch entschlossen, größere Ankäufe in Bassein- und Rangoon-Rohreis vorzunehmen, und zwar zu zirka 7 sh. 9 d. Die bisherigen Verkäufe sollen zirka 200 000 t betragen. Es läßt sich sehr schwer sagen, ob in den nächsten Monaten eine aufsteigende Konjunktur für Reis zu gewärtigen ist, da man die wirtschaftliche Depression, die sich überall geltend macht, nicht aus dem Auge verlieren darf, und es auch heute noch nicht abzusehen ist, wann sich eine allgemeine Besserung im Geschäftsleben einstellen wird. — Wenn man aber alles in Betracht zieht, muß man doch sagen, daß ein Preis von 7 sh 9 d für Rohreis nicht als zu hoch angesehen werden kann und daß eine regere Nachfrage von Japan und von Vorderindien unter allen Umständen ein Anziehen der Rohreisnotierungen zur Folge haben dürfte. Auf Lieferung aus neuer Ernte haben einige wenige Umsätze in geschälter Ware stattgefunden. Doch waren sie angesichts der äußersten Zurückhaltung der Käufer erheblich kleiner als in früheren Jahren.

Tab. 61. Deutsche Einfuhr von Rohreis (in Doppelzentnern).

Jahr	Insgesamt	Davon aus Britisch-Indien
1911	1 531 551	1 332 093
1912	1 004 504	872 578
1913	1 634 430	1 543 539

Tab. 62. Deutschlands Außenhandel mit poliertem Reis (in Doppelzentnern).

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr
1911	2 659 093	2 069 120
1912	3 188 984	1 732 100
1913	3 141 458	1 843 346

Südfrüchte.

31. Südfrüchte und Dörrobst.

Apfelsinen.

Ende November 1912 setzte der Handel mit Murcia- und Valencia-Apfelsinen ein. Die Preise waren zu Anfang erheblich niedriger als im Vorjahre. Auch brachten die reichlichen Zufuhren in Hamburg im Monat Dezember einen ziemlich gleichmäßigen Markt. Im Januar 1913 zogen die Preise für 714 er um ca. 2 bis 3 Mk. an, und der Konsum erstreckte sich mehr auf 420 er. Später, als auch die Preise hierfür anzogen, konnte wieder ein Ausgleich in der Nachfrage beider Sorten hergestellt werden. 420 er large und 1064 er large wurden ebenfalls mehr als sonst begehrt. Im April nahmen die Preise für 714 er infolge Knappheit der kleinen Früchte wieder eine steigende Richtung ein und blieben bis zum Schluß der Saison teuer. Im Berichtsjahr machte sich wieder größere Nachfrage in besseren Sorten spanischer Apfelsinen bemerkbar. Auch über die Haltbarkeit ließ sich keine Klage führen. Nur feine, ausgewählte Früchte, welche an und für sich schon empfindlich sind, zeigten öfter reichlichen Verderb. Bei Blut-Orangen bestand wieder bessere Nachfrage in Murcia und Valencia der verschiedenen Größen. Diese waren nicht übermäßig teuer, und es gelangten gute Sorten auf den Markt. Weniger groß blieb die Nachfrage in besten Messina-Blut-Orangen (markierte Ware), bei denen sehr oft die Qualität in keinem Verhältnis zu den dafür geforderten Preisen stand. Ebenfalls fanden Sanguini (Halbblut) nicht die Beachtung wie sonst. In hellen Messina-Apfelsinen war das Geschäft so schlecht wie selten zuvor, da kaum gute Ware auf den Markt kam.

Citronen.

Recht ungünstig gestaltete sich der Handel mit Zitronen im Berichtsjahr. Die Preise blieben von Anfang an stets gleichmäßig hoch, und der Konsum war nicht annähernd so groß wie sonst. Wo im Juni und Anfang Juli des Vorjahres gute 300 er und 360 er Früchte zu 9 bis 12 Mk. zu verkaufen waren, mußten diese im Berichtsjahre um die gleiche Zeit mit 15 bis 18 Mk. gehandelt werden. Die Preise ließen für die Folge zwar etwas nach, aber das Geschäft blieb schleppend. Im Juli/September, wo fast ausschließlich Vertelli-Zitronen auf den Markt gelangen, und mit denen sonst ein dankbares Geschäft — schon der Haltbarkeit wegen — zu verzeichnen war, hat es große Verluste gegeben. Es fehlte die andauernde Hitze, und der Konsum blieb daher sehr beschränkt. Später, im Oktober, als über die Haltbarkeit nicht mehr sehr geklagt werden brauchte, sind die Preise für gute, klare 300 er so hoch gewesen, daß hier am Platze vorzugsweise 360 er verlangt wurden. Zwar waren diese in klarschaliger, feiner

Ware auch nicht billig, aber es drängte alles, veranlaßt durch das schlechte Geschäft, auf geringe Qualitäten hin. Der Handel mit Malaga-Zitronen, die nie gern gekauft werden, bot nichts besonders Erwähnenswertes. Die Preise standen fast auf gleicher Höhe wie im Vorjahre. Die Zufuhren trafen jedoch 14 Tage später als sonst ein. Ebenso spät wie Malaga- trafen die ersten Siraensa-Zitronen via Triest hier ein, und zwar erst Anfang November. Der Grund dafür lag darin, daß niemand infolge des schlechten Geschäftes zuerst die hohen Preise bewilligen wollte. Ueber Hamburg bezogene Messina-Herbst-Zitronen setzten ebenfalls teurer als sonst ein, doch ließen die Preise später etwas nach. Große Zitronen 150 er, 200 er und 300 er wurden reichlich zugeführt; in 360 er machte sich ein Mangel an Ware bemerkbar.

In Mandeln machte sich schon bei Beginn des Jahres eine große Knappheit bemerkbar. Die Hoffnung, daß die Preise für diesen Artikel nach Weihnachten nachgeben würden, erfüllte sich ebensowenig wie in den Vorjahren. Infolge der hohen Preise wurde stets nur das Nötigste gekauft, was fortgesetzte Treibereien zur Folge hatte. Kurante Mandeln waren stets nach Ankunft geräumt. Der Konsum war ungewöhnlich schlecht versorgt und bewilligte schlank die Aufschläge. Im April traten besonders in Italien starke Frostschäden und Stürme auf, und die Preise für Mandeln erreichten eine nie gekannte Höhe. Da Italien infolge der vorauszusehenden Mißernte fast unerschwingliche Forderungen stellte, trat Spanien als Hauptprovenienz in den Vordergrund. Provence-Mandeln und nordafrikanische Mandeln waren ebenfalls stark begehrt. Spanien bot große Auswahl in schönen bruchfreien süßen und bitteren Qualitäten. Da man allgemein annahm, daß der Konsum infolge der hohen Preise nachlassen würde, wurde seitens des Handels wenig im voraus gekauft, so daß das Mandelgeschäft im Berichtsjahr trotz der ständig steigenden Preise wenig Nutzen einbrachte. Als Hauptkonsumenten treten immer mehr die großen Konfitürenfabriken hervor, während seitens der früheren hauptsächlichen Verbraucher, der Bäckereien, immer mehr Mandelersatzstoffe bevorzugt werden. Mandeln.

Die Preise für gewählte süße Bari-Mandeln betrugen im Jahre 1913 für alte und neue Ernte in Berlin verzollt pro 50 kg in Ballen brutto für netto im

	Ware aus Ernte 1912		Ware aus Ernte 1913	
Januar	104	M.	—	M.
Februar	107	„	—	„
März	109	„	—	„
April	117	„	—	„
Mai	132	„	—	„
Juni	134	„	—	„
Juli	136	„	—	„
August	138	„	—	„
September	142	„	—	„
Oktober			145	„
November			148	„
Dezember			156	„

Sultaninen.

Die Vorräte in Sultaninen aus der Ernte 1912 waren schon zu Beginn des Berichtsjahres infolge guten Abzuges sehr gelichtet. Das Geschäft war das ganze Jahr hindurch als normal zu bezeichnen. Im Juli war die Auswahl namentlich in feineren Sorten gering. Regengüsse hatten nachteiligen Einfluß auf die Qualität der neuen Ernte, besonders in Smyrna, so daß im Oktober Offerten für helle Sultaninen ganz zurückgezogen oder sehr bedeutend erhöht wurden. Im Dezember erfolgte ein starker Preissturz. Die Durchschnittspreise stellten sich im Jahre 1913 für alte und neue Ernte in Berlin verzollt pro 50 kg für Kiup Karaburnu Sultanas, entstielt und gereinigt, in Kisten:

Kiup Vourla Sultaninen:

	Ware aus Ernte 1912		Ware aus Ernte 1913	
Januar	65,—	M.	—	M.
Februar	65,—	„	—	„
März	63,—	„	—	„
April	64,—	„	—	„
Mai	62,—	„	—	„
Juni	60,—	„	—	„
Juli	58,—	„	—	„
August	57,—	„	—	„
September	—	„	53,—	„
Oktober	—	„	57,—	„
November	—	„	57,—	„
Dezember	—	„	50,—	„

Rosinen.

Die diesjährige Rosinenernte fiel besser aus als man in Anbetracht der Trockenheit und der Kriegsfolgen annehmen konnte. Die Nachfrage nach Rosinen läßt ständig weiter nach. Es werden fast nur noch Sultanas gefragt. Die Preise in Berlin waren im Jahre 1913 für alte und neue Ernte folgende für 50 kg, verzollt, Kiup Karaburnu Eleme in Kisten

Kiup Karaburnu Elemé-Rosinen:

	Ware aus Ernte 1912		Ware aus Ernte 1913	
Januar	48,—	M.	—	M.
Februar	47,—	„	—	„
März	46,—	„	—	„
April	47,—	„	—	„
Mai	45,—	„	—	„
Juni	43,—	„	—	„
Juli	42,—	„	—	„
August	41,—	„	—	„
September	—	„	43,—	„
Oktober	—	„	44,—	„
November	—	„	43,—	„
Dezember	—	„	45,—	„

Dörrobst. Aepfel.

Amerikanische Ringäpfel hatten bis in den Sommer hinein bei verhältnismäßig niedrigen Preisen, 34 bis 40 Mk. pro 50 kg frei Berlin, verzollt, starken Absatz. Große Posten wurden dann in die Kühlhäuser gelegt und fanden bis zur neuen Ernte gute Verwendung. Die Geschäfte auf Lieferung von neuer Ernte begannen im Mai. Es wurden etwa 34 Mk. Kost und Fracht Hamburg

per Oktober/November gezahlt. Die Käufer hielten sich zunächst sehr zurück, weil Berichte über große Mengen, die in Eishäusern lagern sollten, auf den Markt drückten. Zur Zeit der effektiven Lieferung im November stiegen die Preise bis auf etwa 42 Mk., der Nachfrage konnte kaum genügt werden. Die Qualität der neuen Ringäpfel war sehr mittelmäßig.

Kalifornische Birnen 1912 er Ernte wurden Anfang des Berichtsjahres viel gekauft, doch fehlte es bald an einer hellen Ware, und die Preise gingen in die Höhe. Die neue Ernte stellte sich als klein heraus, feine Marken waren schon im November in Kalifornien ausverkauft. **Birnen.**

Die alten Klagen über die mangelhafte Dörrung der serbischen Pflaumen, soweit diese in Säcken zum Versand kamen, wurden wieder fast bei jeder Lieferung laut. Alle Vorstellungen bei Behörden und Privaten blieben fruchtlos; die serbische Qualitätskontrolle versagte vollständig. Unter diesen Umständen machte das Pflaumengeschäft keine Freude, und es wurde erwogen, ob man nicht künftig auf den Bezug serbischer Sackpflaumen ganz verzichten wolle. Bosnien liefert bessere Ware, namentlich waren die doppelt etüvierten und entsteinten Pflaumen in Kistenpackungen von recht guter Beschaffenheit. Die Preise waren weichend, nur großstückige Frucht wurde fester gehalten. Von Frankreich wurde der hohen Forderungen wegen im Berichtsjahre nichts bezogen, dagegen wurde kalifornische Ware 1912 er Ernte bis in den Herbst hinein regelmäßig gehandelt. Die neuen kalifornischen Pflaumen wurden erst Ende des Berichtsjahres erwartet. Die Ernte war klein, und die Preise auf Lieferung namentlich von großer Ware zogen stetig an. Neben Santa-Clara-Pflaumen wurden neuerdings Oregon-Pflaumen italienischer Abstammung bezogen. Diese Pflaumen sind groß, schmecken etwas säuerlich und haben viele Liebhaber gefunden; ihre Haltbarkeit läßt aber zu wünschen übrig. Die Preise sind etwas niedriger als die der echten kalifornischen Pflaumen. **Pflaumen.**

Kalifornien hatte im Berichtsjahre eine Mißernte, die Qualität war im ganzen befriedigend, nur fehlte es an ganz feiner fancy und extra fancy Ware. Die Preise waren so hoch, ca. 68 bis 80 Mk. pro 50 kg, verzollt frei Berlin, daß sich der Konsum sehr zurückhielt. **Aprikosen.**

Ebenso war es mit Prünellen, die sich auf ca. 68 Mk. per 50 kg, verzollt frei Berlin, stellten und deren Beschaffenheit und Haltbarkeit recht gering war. **Prünellen.**

32. Speiseöl.

Die Olivenernte ergab in den Mittelmeerländern ein befriedigendes Resultat, sowohl was Menge, als auch was die Qualität der Oliven anbelangte. Es wurden für Berlin hauptsächlich die feineren Olivenspeiseöle der Riviera gekauft, daneben auch mitt- **Olivenspeiseöl (Provenceöl).**

lere Qualitäten aus Bari. Der Preis für feinstes extra Vierge-Olivenspeiseöl schwankte zwischen 73 Mk. und 76 Mk. pro 50 kg, ab italienischer Station; mittlere Qualitäten notierten zwischen 63 Mk. und 66 Mk. pro 50 kg. Die neue Ernte verspricht ein gutes Resultat, und man erwartet etwas niedrigere Preise. Das Geschäft verlief im Berichtsjahre ziemlich normal. Die feinsten Qualitäten behaupteten ihre Geltung.

Erdnußöl. Erdnußöl erfreut sich einer wachsenden Beliebtheit und gilt mehr und mehr als vollwertiger Ersatz für Olivenöl, dem gegenüber es außerdem den Vorzug erheblich größerer Billigkeit hat. Spezialfirmen haben seit geraumer Zeit wesentlich dazu beigetragen, deutsches Erdnußöl in weiten Kreisen bekannt zu machen und dadurch mittelbar unseren Kolonien genützt, wo Erdnüsse in großem Umfange angebaut werden.

Sesamöl. Sesamöl, ebenfalls ein hochfeines Speiseöl, findet mehr in Süddeutschland Beachtung. Für den großen Konsum werden jetzt vielfach Mischöle an den Markt gebracht unter den verschiedensten Bezeichnungen und von oft zweifelhafter Güte. Dadurch wird das Geschäft in guten Qualitäten oft empfindlich geschädigt, da Käufer leicht geneigt sind, in erster Linie billig zu kaufen, selbst wenn die Ware auch gering ist.

In den verarbeitenden Industrien war der Verbrauch an Speiseölen schwächer als im Vorjahre, da die Butter- und Schmalzpreise niedrig waren, wodurch der Bedarf nicht die vorjährige Höhe erreichen konnte.

33. Gewürzhandel.

Allgemeines. In fast allen Gewürzen zeigte das Jahr 1913 einen ruhigen Handel; die Preise der meisten Artikel bröckelten ab, die Spekulation hielt sich diesem Gebiete vollständig fern, und es fand nur ein Bedarfsgeschäft statt.

Pfeffer. Die Vorräte an Pfeffer sind immer noch groß, besonders hat Havre einen bedeutenden Vorrat von ca. 10 000 t, auch London hat großes Lager. Hierdurch wurde verhindert, daß sich der Artikel aufbessern konnte. Bei jeder Anregung, welche die Pfeffernotierungen von Indien brachten, trat sofort das Angebot der europäischen Terminbörsen dringend hervor, so daß eine Besserung der Preise stets im Keime erstickt wurde. Dabei waren die Ernten in Indien kleiner als in früheren Jahren, und die Tendenz an den Exporthäfen blieb durchaus fest. Die Preise für schwarzen Singapore-Pfeffer setzten zu Anfang des Jahres mit 52 Mk. pro 50 kg cif Hamburg ein und ermäßigten sich bei schleppendem Geschäft nach und nach bis auf 47 Mk. Die Abladungen von Indien zeigten meist zufriedenstellende Qualität, ab und zu wurde über dumpfige Ware Klage geführt. Weißer Singapore-Pfeffer ließ oft in Qualität zu wünschen übrig, die

Abladungen von Indien haben sich von Jahr zu Jahr verschlechtert; weißer Singapore-Pfeffer ist recht unbeliebt geworden. Die Preise schwankten zwischen 81 und 78 Mk. pro 50 kg cif Hamburg. Die Qualität des weißen Java-(Muntok-)Pfeffers fiel im allgemeinen gut aus und die Ware wurde gern gekauft. Zeitweise machte sich Mangel an greifbarer Ware geltend; besonders in den Herbstmonaten wurde ein ziemliches Aufgeld für sofort lieferbaren Muntok-Pfeffer bezahlt. Die Preise notierten von 85 Mk. bis 89 Mk. pro 50 kg cif Hamburg. Die übrigen Pfeffersorten, wie schwarzer Lampong-Pfeffer, weißer Siam- und weißer Penang-Pfeffer kamen für den Berliner Markt weniger in Betracht, die Preise dieser Qualitäten folgten den Notierungen der Hauptsorten.

Weißer Java-(Muntok)-Pfeffer

Zanzibar-Nelken setzten Anfang des Jahres 1913 hoch ein und notierten ungefähr 95 Mk. pro 50 kg cif Hamburg. Dieser Preis hielt sich bis in die Sommermonate, dann kamen Nachrichten von Zanzibar über eine ungewöhnlich große Ernte und die Preise gingen langsam zurück. Als sich im Herbst herausstellte, daß die Ernte ca. 175 000 Ballen betragen würde, gegen 30 000 Ballen im Jahre 1912, fielen die Preise für Nelken weiter rapide und erreichten im November den niedrigsten Stand von 55 Mk. pro 50 kg cif Hamburg. Bei dieser außerordentlich billigen Notiz zeigte sich von allen Seiten starke Kauflust, so daß die Preise im Dezember auf 59 Mk. steigen konnten. Die Qualität der Zanzibar-Nelken war gut, und der billige Preis dürfte den Konsum aufbessern. Nach einer großen Ernte ist mit ziemlicher Sicherheit für 1914 auf ein kleineres Erträgnis zu rechnen, weil die Bäume erschöpft sind und wenig Blütenansätze zeigen sollen.

Nelken.

Die Preise für Jamaika-Piment hielten sich das ganze Berichtsjahr hindurch auf der niedrigen Preisbasis von ca. 18 Mk. pro 50 kg cif Hamburg. Der Konsum dieses Gewürzes geht anscheinend zurück. Der außerordentlich billige Preis dürfte kaum die Kultur auf Jamaika noch lohnen lassen. Die Qualität der Jamaika-Abladungen ließ viel zu wünschen übrig und gab zu vielfachen Bemängelungen Anlaß. Die Plantagenbesitzer geben sich bei den unlohnenden Preisen anscheinend wenig Mühe, eine einwandfreie Qualität für den Export fertigzustellen.

Piment.

Die Preise für Cassia lignea blieben im Jahre 1913 ziemlich unverändert und bewegten sich zwischen 30 Mk. und 32 Mk. pro 50 kg cif Hamburg.

Cassia lign

Das Geschäft in Kaneel war schleppend, die Preise gingen zurück, es wurde nur für den nötigsten Bedarf gekauft, zumal die Preisbasis immer noch hoch ist. Amerika, namentlich Mexiko, haben dieses Jahr wenig Kaneel von Ceylon importiert.

Kaneel.

Die Ernte in Ingwer fiel gut aus, und die Preise wurden nichtig. Feiner geschälter Kochin-Ingwer, Sortiment B, notierte von 64—44 Mk. pro 50 kg cif Hamburg.

Ingwer.

Macisnüsse.

Macisnüsse verharrten auf einer niedrigen Preisbasis. Gegen Ende des Jahres konnten die Preise etwas anziehen, weil in Amsterdam ein Terminmarkt für dieses Gewürz eingerichtet wurde und Käufer reichlich vorhanden waren. Macisblüte hatte guten Konsum bei ziemlich hohen stabilen Preisen.

Kardamom.

Das Ernteergebnis in Kardamom war größer, als erwartet wurde, und die Preise mußten sich einen starken Rückgang gefallen lassen. Ceylon Kardamom notierte noch im Januar 500 Mk. pro 50 kg cif Hamburg, um dann bis 425 Mk. zurückzugehen.

II. Tierische Rohprodukte und Fabrikate.

34. Vieh.

Einwirkung der Ernteverhältnisse auf die Viehhaltung.

Wie im vorigen Jahresbericht dargetan wurde, stand die Versorgung der Bevölkerung mit Schlachtvieh und Fleisch im Jahre 1912 noch unter der Nachwirkung der äußerst ungünstigen Futtermittelernte des Jahres 1911. Auch im Jahre 1913 machte sich diese Nachwirkung trotz der guten Ernte des Jahres 1912 und der ebenfalls guten Ernte des Jahres 1913 noch mehr bemerkbar, als man hätte annehmen sollen. Die Ernte hatte gebracht:

Tab. 63. Ernteerträge an Futtermitteln (in Tonnen).

Jahr	Sommergerste	Kartoffeln	Wiesenheu
1910	2 902 938	43 468 395	28 250 115
1911	3 159 915	34 374 225	19 975 324
1912	3 481 974	50 209 466	27 681 860

Stand den Viehzüchtern und Mästern hiernach vom Herbst 1912 an eine bedeutende Futtermenge zur Verfügung, so genügte sie doch nicht, die verminderten Bestände an Rindern, Kälbern und Schafen zu ergänzen und zugleich die nötige Menge Schlachtvieh für den Fleischkonsum zu liefern. Um diesen einigermaßen zu befriedigen, wurden die Rinder vielmehr unter dem Einfluß hoher Verkaufspreise vielfach in unreifem Zustande zum Schlachten verkauft und dafür wieder Kälber zur Aufzucht aufgestellt.

Am ehesten hätte erwartet werden können, daß sich die Schweinezucht, gestützt auf die reiche 1912er Ernte an Gerste und Kartoffeln, auf ihre frühere Höhe erheben würde, und man hat wohl ziemlich sicher gehofft, daß dies schon im Frühjahr 1913 eintreten und das fehlende Fleisch der anderen Tierarten in ausreichendem Maße durch Schweinefleisch ersetzt werden würde. Aber auch diese Hoffnung ging nur zu einem sehr geringen Teile in Erfüllung, indem zwar im zweiten Viertel-

jahre ein etwas reichlicheres Angebot an Schweinen erfolgte, das auch von einem merkbaren Preisnachlaß begleitet war; aber bereits mit Beginn des dritten Vierteljahres verminderte sich das Angebot wieder unter Steigerung der Preise.

Eine Erklärung für diese auffallende Erscheinung dürfte in der verminderten Einfuhr ausländischer Gerste zu finden sein, die auf die Schweinehaltung des Deutschen Reiches einen so erheblichen Einfluß gewonnen hat und deren verminderte Einfuhr den einheimischen Gerstenpreis bis zur Jahresmitte sehr hoch hielt. Recht ungünstig haben auf die Schweinezucht auch die weitverbreiteten und sich im Laufe des Berichtsjahres immer mehr ausdehnenden ansteckenden Schweinekrankheiten gewirkt, die in nicht wenigen landwirtschaftlichen Gehöften zur gänzlichen Einstellung der Ferkelzucht und der Schweinemast geführt haben dürfte, weil sie sich unter diesen Verhältnissen als unrentabel erwiesen.

Im Deutschen Reiche betrug der Viehbestand: Viehstatistik.

Tab. 64. Viehbestand des Deutschen Reiches.

Jahr	Rindvieh	Schafe	Schweine
1904	19 331 568	7 907 173	18 920 666
1907	20 630 544	7 703 710	22 146 532
1912	20 158 738	5 787 848	21 885 073

in Preußen, in dem alljährlich eine Viehzählung stattfindet:

Tab. 65. Viehbestand Preußens.

Jahr	Rindvieh	Schafe	Schweine
1908	12 089 072	5 260 238	13 422 373
1909	11 763 161	4 975 632	14 162 367
1910	11 592 521	4 632 069	16 491 559
1911	11 688 234	4 372 489	17 244 855
1912	11 856 106	4 107 377	15 452 951

Da die Bevölkerung des Reiches in den letzten 10 Jahren jährlich um rund 1,4 % und die des preußischen Staates um 1,5 % zugenommen hat, so geht aus den vorstehenden Zahlen hervor, daß die Entwicklung der Viehzucht mit der der Bevölkerung nicht mitgekommen, sondern erheblich hinter ihr zurückgeblieben ist. Denn, übertrifft die Zunahme der Schweinezucht auch etwas die Zunahme der Bevölkerung, so ist die der Rinder- und Schafzucht doch so sehr zurückgeblieben, daß ein Ausgleich nicht stattfindet. Hinsichtlich des Rindviehes ist das um so bedauerlicher, als es nicht nur Fleisch, sondern auch hochwertige Molkereiprodukte, Felle usw. liefert. Immerhin dürfte angesichts der befriedigenden Weltgetreideernte und der gleichfalls befriedigenden einheimischen Ernte des Berichtsjahres zu Beginn des Jahres 1914 ein Mehrangebot von Vieh, besonders von Schweinen, und ein Nachlassen der Preise zu erwarten sein.

Viehseuchen.

Außer den Schweineseuchen haben andere Viehseuchen nicht störend auf den Viehhandel eingewirkt, so daß sich eine vermehrte Vieheinfuhr aus dem Auslande, aus Dänemark, Schweden, Oesterreich, Holland und der Schweiz entwickeln konnte. Ueber den hiesigen Markt wurde während der Berichtszeit keine veterinärpolizeiliche Ausfuhrsperre verhängt.

Preisfeststellungs- und Fütterungsordnung.

Als das Gesetz vom 8. Febr. 1909 und die auf Grund desselben erlassene Preisfeststellungsordnung beim Markthandel mit Schlachtvieh für den hiesigen Viehhof am 1. Juni 1909 in Kraft trat, war der Haupteinwand der Fleischer gegen den dadurch eingeführten teilweisen Wiegezwang für die lebenden Tiere der, daß dieser den Handel nach Lebendgewicht begünstigen, den nach Stück allmählich verdrängen und damit die Fleischer infolge der einsetzenden übermäßigen Fütterung des Handelsviehes benachteiligen werde. Die Befürchtungen der Fleischer sind denn auch im Laufe von drei bis vier Jahren nach und nach eingetreten. Während früher Rinder und Schafe auf dem Viehhofe nur ausnahmsweise eine mäßige Beigabe von Kraftfutter erhielten und hauptsächlich mit Heu und Wasser versorgt wurden, gingen die Verkäufer mit der Zunahme des Verkaufs nach Lebendgewicht immer mehr dazu über, das Kraftfutter (Gerstenschrot und Kleie) als Hauptfutter zu verabreichen, weil es auf längere Zeit das Lebendgewicht der Tiere erhöhte als das Rauhfutter. Dazu kam noch, daß das Kraftfutter, trocken verabreicht, größeren Durst erzeugte, der aber durch Verabreichung von Wasser möglichst erst vor Marktbeginn ausreichend gestillt wurde. Schließlich wurde die Sache durch Erlaß neuer Fütterungsbestimmungen vom 4. März d. J. in geordnete Bahnen zu leiten versucht. Diese Bestimmungen erwiesen sich aber nicht als ausreichend für den beabsichtigten Zweck, und es folgte unter dem 21. Juli 1913 eine neue Fütterungsordnung, die sich jedoch ebenfalls nicht als ausreichend erwies, die übermäßige Verabreichung von Kraftfutter an Rinder und Schafe zu verhindern. Im Gegenteil wurde sie so weit getrieben, daß nicht selten Tiere an Verdauungsstörungen erkrankten oder sogar eingingen. Die weitere Folge war der Erlaß einer dritten Fütterungsordnung, welche am 14. Nov. 1913 erschien.

Zufuhr zum Berliner Schlachtviehmarkt.

Die Zufuhren zum Berliner Schlachtviehmarkte waren um 8648 Rinder, 95 632 Schweine, 11 796 Kälber und 4594 Schafe geringer als im Jahre 1912.

Ausfuhr nach anderen Märkten.

Die Ausfuhr lebender Tiere nach anderen Orten betrug 7473 Rinder, 13 088 Schweine, 1603 Kälber und 17 592 Schweine mehr als im Jahre 1912.

Viehpreise.

Die seit länger als einem Jahrzehnt mehr oder weniger gestiegenen Viehpreise erreichten mit Ausnahme der Schweine bester Qualität den höchsten bisher gekannten Stand. Die Preis-

erhöhungen betrugen gegenüber dem Jahre 1912 für 50 kg Schlachtgewicht:

für Rinder bester Qualität	. . . .	0,14 Mk.
„ „ geringer „	. . . .	3,63 „
„ Schweine „ „	. . . .	2,30 „
„ Kälber bester „	. . . .	6,33 „
„ „ geringer „	. . . .	8,07 „
„ Lämmer bester „	. . . .	5,26 „
„ Schafe „ „	. . . .	6,82 „
„ „ geringer „	. . . .	7,12 „

Die 1912 eingetretene Vieh- und Fleischteuerung ging im laufenden Jahre also nicht zurück, sondern stieg sogar noch. Eine Preisermäßigung trat nur für Schweine bester Qualität, und zwar um 1,18 Mk., ein.

Einfuhr.

Der Stadt Berlin ist auch im Berichtsjahre die ministerielle Genehmigung zur Fleischeinfuhr aus Rußland bis zum 1. Januar 1914 erteilt worden. Es beteiligten sich am Bezuge wieder mehrere Vorortgemeinden, doch war der Erfolg nicht so groß wie im Vorjahre, weil infolge Konjunkturrückganges in der Industrie wenig Kauflust für russisches Fleisch vorhanden und auch die Kaufkraft der arbeitenden Bevölkerung stark gesunken war.

Ueber den Auftrieb von Schlachtvieh auf dem Berliner Markt, die Schlachtungen im hiesigen Schlachthof, die Ausfuhr lebenden Viehes und die Preisbewegungen geben die folgenden Tabellen näheren Aufschluß.

Tab. 66. Auftrieb von Schlachtvieh am Berliner Markt.

	1909	1910	1911	1912	1913 I. Vierteljahr	1913 II. Vierteljahr	1913 III. Vierteljahr	1913 IV. Vierteljahr	1913 Zus.
Rinder .	262 516	240 071	222 992	201 624	58 712	55 593	37 700	40 971	192 976
Schweine	1 285 054	1 333 910	1 485 906	1 500 484	342 608	367 530	328 882	365 832	1 404 852
Kälber .	211 610	197 828	196 428	183 129	44 815	51 038	39 336	36 144	171 333
Schafe .	632 758	628 951	551 413	570 510	136 833	148 976	170 235	109 872	565 916

Tab. 67. Schlachtungen im Berliner Schlachthof.

	1909	1910	1911	1912	1913 I. Vierteljahr	1913 II. Vierteljahr	1913 III. Vierteljahr	1913 IV. Vierteljahr	1913 Zus.
Rinder .	158 184	148 463	138 286	114 064	26 382	23 934	22 437	25 190	97 943
Schweine	1 088 954	1 150 720	1 302 683	1 286 852	284 545	308 182	277 020	308 385	1 178 132
Kälber .	173 026	163 121	159 398	145 752	33 329	38 077	30 624	30 323	132 353
Schafe .	516 867	525 076	508 446	499 323	119 271	118 320	137 986	101 560	477 137

Tab. 68. Ausfuhr lebenden Schlachtviehs vom Berliner Markt.

	1909	1910	1911	1912	1913 in die Umgegend Berlins	1913 in die übrige Provinz Brandenbg.	1913 darüber hinaus	1913 Zus.
Rinder . . .	104 332	91 608	84 706	87 560	52 275	4 879	37 879	95 033
Schweine . .	196 100	183 190	183 223	213 632	105 691	101 930	19 099	226 720
Kälber . . .	38 584	34 707	37 030	37 377	18 957	8 061	11 962	38 980
Schafe . . .	115 891	103 875	42 967	71 187	12 748	29 272	46 759	88 779

Tab. 69. Preisbewegung am Berliner Viehmarkt.

(Preise in Mark für 100 Pfund Schlachtgewicht, bei Schweinen für 100 Pfund Lebendgewicht mit 20 % Tara.)

	Rinder 1912	Rinder 1913		Schweine 1912	Schweine 1913		Kälber 1912	Kälber 1913		Hammel 1912	Hammel 1913		Lämmer 1912	Lämmer 191
	Durchschnittspreis													
	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.
Januar	87.50	90.50	69.—	61.22	82.75	75.25	112.—	120.38	73.50	72.80	84.86	65.14	80.80	94.5
Februar	86.—	89.75	69.—	63.—	80.13	72.38	104.—	116.25	75.88	71.—	85.67	71.—	82.—	95.3
März	88.40	89.—	67.80	69.44	78.33	70.22	109.78	118.67	76.44	74.—	88.29	73.14	83.33	98.-
April	88.75	89.50	67.—	73.50	71.56	63.67	115.75	119.11	65.—	78.17	88.—	73.20	88.67	98.-
Mai	89.75	89.80	65.40	72.11	68.89	62.56	113.56	120.89	78.44	83.—	88.—	76.—	92.—	96.8
Juni	92.—	91.75	67.75	71.78	68.38	61.88	105.—	110.88	70.75	88.—	91.14	75.29	98.29	97.7
Juli	94.—	92.50	69.75	75.56	76.33	69.44	103.33	110.22	78.—	85.50	86.75	61.88	99.—	96.5
August	95.—	92.60	66.40	83.89	77.89	71.89	111.33	113.67	81.67	84.86	86.33	65.—	97.14	97.-
September	93.75	93.50	68.—	85.88	75.75	69.33	112.75	114.63	80.63	87.—	87.—	69.—	98.67	96.-
Oktober	91.25	91.75	68.—	85.22	75.22	69.—	113.56	120.11	83.67	80.67	90 67	64.67	92.40	98.3
November	93.80	92.20	68.40	85.89	73.—	66.—	116 33	122.44	76.33	86.—	91.—	68.20	96.—	99.6
Dezember	92.50	91.50	66.—	84.13	69.25	61.75	119.13	125.13	78.38	83.67	88.80	68.20	93.33	96.8
Jahres-durchschnitt	91.06	91.20	67.71	75.97	74.79	67.78	111.37	117.70	76.56	81.22	88.04	69.23	91.80	97.0
1911	84.17			58.91			105.55			74.—			82 85	
1910	82.78			68.04			107.19			77.31			83.10	
1909	76.78			69.84			94.74			72.05			76.36	

35. Wild und Geflügel.

Die Wildzufuhren des Jahres 1913 haben diejenigen des Vorjahres bei weitem übertroffen, dementsprechend sind auch die Preise zurückgegangen. Trotzdem ist der Rückgang der Preise aber nicht so bedeutend, als man es hätte eigentlich hiernach und in Anbetracht der sinkenden Fleischpreise erwarten sollen. So beträgt der Rückgang der Preise bei Hasen z. B. nur 16 Pfg.,

Tab. 70. Monatliche Durchschnittspreise von Wild und Geflügel

	Rehwild Pfd.	Rotwild Pfd.	Damwild Pfd.	Wildschweine Pfd.	Frischlinge Pfd.	Hasen Stück	Kaninchen Stück	Alte Rebhühner Stück	Junge Rebhühner Stück
Januar	73	56	56	48	68	421	109	—	—
Februar	—	58	59	48	62	447	107	—	—
März	82	64	63	53	65	448	110	—	—
April	73	66	68	59	64	—	90	—	—
Mai	77	65	64	46	54	—	77	—	—
Juni	74	60	61	41	—	—	68	—	—
Juli	81	66	68	50	58	—	81	—	—
August	69	57	56	48	—	—	79	90	132
September	86	54	60	49	—	—	86	91	133
Oktober	88	48	58	49	58	380	86	89	127
November	66	49	58	44	58	377	83	80	110
Dezember	73	45	46	43	56	369	88	67	108
Jahresmittel 1913	77	57	60	48	60	407	89	83	122
gegen 1912	— 7	— 3	— 2	— 5	— 3	— 16	— 2	— 13	—

trotzdem die Felle im vorigen Jahre um durchschnittlich 80 Pfg. höher bewertet wurden. Hochwild und Wildschweine sind durchschnittlich im Preise um 4 Pfg. pro Pfund zurückgegangen. Ziemlich bedeutend ist der Rückgang bei den Fasanenhähnen, die 21 Pfg. im Preise nachließen, was darauf zurückzuführen ist, daß im Berichtsjahre die Qualität der Fasanen durchweg geringer war. Die Tiere müssen sämtlich unter Nahrungsmangel gelitten haben. Rebhühner wurden um 13 Pfg. niedriger bewertet. Im zahmen Geflügel wiesen lebende Enten eine Preissteigerung von 15 Pfg. auf, während die geschlachteten Enten um 33 Pfg. geringer bewertet wurden. Lebende sowohl wie geschlachtete Hühner haben um ca. 7 Pfg. im Preise nachgelassen.

Unter Tabelle 70 geben wir die Durchschnittspreise, die in den einzelnen Monaten in dem Jahre 1913 erreicht wurden, an.

Einem anderen Berichte entnehmen wir folgende ergänzende Ausführungen:

Im Januar und Februar 1913 wurden die im Dezember 1912 eingelagerten Wildbestände zu guten Preisen sehr bald geräumt. Sehr groß war im Berichtsjahre die Zufuhr in russischen Haselhühnern. Die Tiere waren infolge des milden Winters ziemlich feist und wurden im Großhandel pro Stück mit 1,10—1,20 Mk. gehandelt. Schneewild und Birkwild kam weniger reichlich auf den Markt. Im Mai begannen die Zufuhren in Rehwild, die in diesem Jahre besonders reichlich ausfielen. Der Durchschnittspreis betrug 0,65 Mk. pro ½ kg. Im Juli, August und September erzielten die wenigen Stücke Rotwild recht gute Preise. Der Durchschnittspreis war wieder 0,45—0,60 Mk. pro ½ kg. Die Zufuhr in Rebhühnern war in diesem Jahre reichlicher als im Jahre 1912. Es wurden junge Hühner mit 1,10—1,20 Mk., alte mit 0,80 bis 0,90 Mk. im Großhandel bezahlt. Die Fasanenzufuhr war geringer als im Jahre 1912, die Preise waren infolgedessen auch höher.

im Jahre 1913 in Berlin (in Pf. für ein Pfund oder Stück).

Fasanenhähne Stück	Fasanenhennen Stück	Geschl. Hühner Stück	Geschl. Enten Stück	Geschl. Gänse Stück	Geschl. Puten Stück	Leb. alte Hühner Stück	Leb. junge Hühner Stück	Leb. Enten Stück	Rassegeflügel dt. Zucht Stück
273	171	238	300	64	81	213	112	207	380
304	195	218	300	97	90	205	123	230	364
313	200	228	300	—	84	239	147	300	400
266	225	211	295	98	65	233	110	212	393
200	225	212	303	90	70	213	83	175	368
—	—	270	274	71	—	190	81	190	312
—	—	194	222	63	—	195	78	179	—
—	—	250	214	66	—	216	102	173	340
316	220	234	247	65	—	222	118	175	295
245	156	222	290	68	—	218	121	205	440
235	151	211	308	68	—	213	125	216	490
292	169	213	290	69	83	207	138	388	—
272	190	223	279	74	79	214	113	221	378
— 21	— 10	— 6	— 33	— 1	0	— 7	+ 2	+ 15	— 60

Besonders im Dezember fingen Fasanen an, knapp zu werden. Junge Hähne wurden im Großhandel mit 2,50—2,75 Mk., alte mit 2—2,25 Mk., Hennen mit 1,60—2 Mk. bezahlt. Die Hasenpreise erreichten im Berichtsjahre nicht die Höhe wie 1912. Schuld daran waren nicht die reichlichen großen Zufuhren, sondern die niedrigen Preise für Hasenfelle. Der Fellpreis betrug im Jahre 1912 1,25 Mk., 1913 nur 0,50 Mk. pro Stück. Zum Schluß des Jahres 1913 blieben nur geringe Bestände Wild und Wildgeflügel im Kühlhaus lagern. Der Wildhandel kann mit dem Jahre 1913 zufrieden sein.

Die Herstellung von Gänseartikeln setzte 1913 erst später als sonst ein. Während in normalen Jahren die Einfuhr der Gänse Anfang August beginnt, war dies im Jahre 1913 erst Ende August der Fall, und die Einfuhr dehnte sich bis Ende September aus. Dies war für den Fabrikanten äußerst peinlich, da in der ersten Zeit jeder nach Ware drängt. Die Preise setzten gleich hoch ein, da die Nachfrage ziemlich rege war. Dieser Zustand hielt auch während der ganzen Saison an. Die Abschlußpreise gingen Ende November um 5 Pfg. zurück. Vorrat an Fabrikaten war überhaupt nicht vorhanden, es wurde alles sofort versandt. Die Vorräte an Brüsten waren bald vergriffen, so daß die Saison schon vor Weihnachten zu Ende ging. Die Preise für gepökelte und geräucherte Gänseartikel betrugen ab Pommern je nach Qualität: für Gänsebrüste ohne Knochen 1,85—2,05 Mk. per ½ kg, für Gänsebrüste mit Knochen 1,80—2 Mk. per ½ kg, für Gänsefett 1—1,20 Mk. per ½ kg und für Gänsepökelfleisch 0,75—0,80 Mk. per ½ kg.

36. Milchhandel.

Das Jahr 1913 brachte dem Milchhandel wieder ein sehr schlechtes Geschäft. Die wirtschaftlichen Verhältnisse legten den Konsumenten äußerste Einschränkung auf, so daß selbst eins der notwendigsten Nahrungsmittel — Milch — darunter zu leiden hatte. Die Witterungsverhältnisse waren außerdem für den Verkauf recht ungünstig, so daß ein sehr starker Konsumrückgang zu bemerken war. Milch war bis September mehr als genügend am Markt; kurz vor dem 1. Okt., zu welcher Zeit sonst die sogenannte „Herbstknappheit“ einsetzt, bestand diesmal eine regelrechte Milchschwemme. Einen Einfluß auf den Einkaufspreis konnte dieser Milchüberfluß nicht mehr ausüben, da die Verträge, welche in den meisten Fällen von Oktober zu Oktober abgeschlossen werden, bereits verlängert waren, und zwar zu denselben Preisen, teilweise zu noch etwas höheren, weil ein so großer Milchüberfluß nicht vorauszusehen war. Die Schleuderkonkurrenz macht sich deshalb mehr als je bemerkbar und findet beim Publikum, welches infolge der schlechten wirtschaftlichen

Verhältnisse nicht immer auf gute Ware, sondern hauptsächlich auf Billigkeit sein Augenmerk richtet, leider Anklang. Dies ist um so unverständlicher, weil bei einem so wichtigen Nahrungsmittel, wie die Milch, nur das Beste gut genug sein sollte. Da die Aussichten auf Besserung der wirtschaftlichen Verhältnisse für die nächste Zeit nur sehr gering sind, geht der Milchhandel keiner günstigen Zukunft entgegen.

37. Butter.

Allgemeine Uebersicht. Qualitäten.

Der Butterhandel war im Jahre 1913 besonders schwierig infolge der vielen abfallenden und abschmeckenden Qualitäten, die dem Berliner Markt zugeführt wurden. Dies war nicht nur in denjenigen Monaten der Fall, in denen infolge des Futterwechsels stets die Qualitäten zu wünschen übrig lassen, sondern, vom Anfang bis zum Schluß des Jahres konnte ein bedeutender Teil der inländischen Produktion nicht als Ia Qualität bezeichnet werden. Das Ausland, in der Hauptsache Dänemark und Holland, zeigte, wie immer, für die Butterproduktion ein ganz besonderes Interesse und ist immer mehr bestrebt, dem hiesigen Markte eine Ware zuzuführen, die stets als erstklassig bezeichnet werden kann. An die deutschen Molkereien mußte sehr oft die Mahnung gerichtet werden, für ein besseres Produkt Sorge zu tragen, aber die meisten inländischen Molkereien haben in der Qualität nicht das erreicht, was das Ausland geliefert hat. Die Fütterung muß bei vielen deutschen Molkereien ungleichmäßig und schlecht sein, denn sonst hätte unmöglich so viel ölige und sauere Butter dem Markte zugeführt werden können, wie es der Fall gewesen ist. Auch bezüglich des Wassergehaltes der Butter paßt sich das Ausland mehr den gesetzlichen Vorschriften an. Dem hiesigen Markte wurde von deutschen Molkereien vielfach Butter mit über 16 % Wasser geliefert. Selbst auf die Verpackung legt das Ausland größeren Wert und trägt dem Wunsche der Konsumenten mehr Rechnung. Wünschen die inländischen Molkereien ihr Produkt nicht als Butter zweiter Klasse bewertet zu sehen, so müssen die fast überall bestehenden Fütterungsvorschriften mit aller Strenge durchgeführt werden. Zum Bezuge von feinster Butter mußte das Ausland mehr herangezogen werden, als angesichts der großen Inlandsproduktion von 1913 nötig gewesen wäre.

Konsum und Preise.

Der Konsum war durchweg schwach; das Geschäft verlief fast immer ruhig, was vielfach auf die schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse zurückzuführen ist. Trotzdem war der Preisstand hoch, da aus oben angeführten Gründen die hiesige Notierung fast immer nach dem Einkauf ausländischer Butter festgesetzt werden mußte. Das Jahr 1912 schloß mit einer Notierung von 132 Mk., und während sonst im Januar die Preise gewöhnlich einen Rückgang erfahren, hielten sie sich auf demselben Niveau während des ganzen Monats. In der zweiten

Februarwoche stieg die Notierung auf 134 Mk. und bei der letzten Notierung dieses Monats um weitere 2 Mk. auf 136 Mk. Im Februar gab die Provinz mehr Aufträge nach Berlin, denn Hamburg notierte während des ganzen Februar 147 Mk. Im März konnten sich die Preise fast während des ganzen Monats auf 136 Mk. behaupten; nur am Schlusse trat eine Abschwächung ein, und die Notiz wurde auf 132 Mk. gesetzt und fiel im April wiederholt infolge größerer Zufuhren, so daß Ultimo April 123 Mk. notiert wurde. Die Monate Mai und Juni bringen gewöhnlich die größte Produktion, und die Folge hiervon ist, daß in diesen Monaten die Notiz am niedrigsten ist. Die Preise fielen im Mai von 120 Mk. auf 115 Mk. und, während sonst im Juni die Preise gewöhnlich noch weiter weichen, konnten sie sich in diesem Monat auf 115 Mk. behaupten; so blieben sie den Juli hindurch bis zum 9. Aug. Im Laufe dieses Monats trat eine Steigerung ein und am Schlusse wurden 121 Mk. notiert. Im September erhöhte sich die Notiz infolge Abnahme der Produktion auf 132 Mk. und wurde am 8. Okt. nochmals um 2 Mk. auf 134 Mk. heraufgesetzt. Am Schlusse des Novembers konnte nochmals eine Erhöhung von 2 Mk. auf 136 Mk. vorgenommen werden, nach Weihnachten fiel dann die Notiz auf 132 Mk. Das Ausland notierte während des ganzen Jahres sehr hoch. Die Bezüge, namentlich von Holland, waren im Sommer und Herbst recht bedeutend; auch von Dänemark und Schweden wurden erhebliche Posten importiert. Die sibirische Butter ist für den hiesigen Markt unentbehrlich geworden, ihre Qualität hat sich weiter verbessert.

Im folgenden geben wir über den Geschäftsgang in den einzelnen Monaten eine eingehendere Darstellung:

Januar. Die Notierung für feinste Butter wurde am Schlusse des vergangenen Jahres von 136 Mk. auf 132 Mk., also um 4 Mk., ermäßigt Bei diesem Preise war das Geschäft zu Anfang des Jahres in allen Qualitäten ruhig; feinste Butter wurde genügend geliefert und für II. Sorten war wenig Nachfrage vorhanden. Die Provinz bot, anstatt Aufträge zu geben, dringend zu niedrigeren Preisen an, namentlich Sachsen und Süddeutschland. Gegen Mitte des Monats trat eine leichte Besserung ein. Die Zufuhren von wirklich feinster Butter konnten geräumt werden, und die Preise behaupteten sich daher. Der größere Teil der Einlieferungen bestand aus abfallenden und abschmeckenden Qualitäten, die auf den Markt drückten und nur schwer Abnehmer fanden. So verlief das Geschäft bis zum Schlusse des Monats; die Notierung wurde auf 132 Mk. gehalten. Vom Ausland lauteten die Berichte stets ruhig, von England sogar flau. In Holland waren die Preise so hoch, daß es für den deutschen Markt nicht in Betracht kam. Ganz im Gegensatz zu dem Geschäft in inländischer Butter war die Nachfrage nach sibirischer Butter

stets sehr gut. Während des ganzen Monats wurden die Zufuhren von feinster Ware, die teils nur klein waren, schlank geräumt; es wurden hierfür Preise von 127—129 Mk. erzielt. Auch II. Qualitäten und gestandene sibirische Butter waren lebhaft begehrt. Landbutter wurde nur wenig zugeführt. Die Einlieferungen fanden schlanken Absatz, und zum Schlusse des Monats war die Nachfrage recht gut.

Februar.

Mit Beginn des neuen Monats befestigte sich die Stimmung wesentlich. Nach allen Qualitäten trat eine lebhafte Nachfrage ein, auch II. Sorten waren zu besseren Preisen lebhaft begehrt. Die Notierung wurde um 2 Mk. auf 134 Mk. erhöht. Hamburg meldete einen festen Markt bei steigenden Preisen. Die Notierung wurde dort bereits Ende Januar um 2 Mk. und im Februar um 7 Mk heraufgesetzt, so daß Hamburg schließlich 147 Mk. notierte und fast das Niveau vom Februar 1912 erreicht wurde. In Berlin trat nach der Steigerung der Preise anfangs eine leichte Abschwächung ein. Die Zufuhren von Mecklenburg und Pommern waren normal, von Ost- und Westpreußen dagegen schwach und bestanden aus diesen Provinzen meistens aus abschmeckenden Qualitäten. Das Platzgeschäft war zwar noch schwach und die Einlieferungen hätten kaum untergebracht werden können, wenn nicht die Provinz als Käufer aufgetreten wäre, indem man, infolge der hohen Hamburger Notierungen und Forderungen, keine Aufträge nach dort legte. Hierdurch konnten einige Bezüge feinster Butter vom Auslande gemacht werden und zwar von Dänemark und Schweden; Holland gab schon seit Wochen keine Rechnung mehr. Durch die am Schlusse des Monats eingetretene kalte Witterung wurden die Zufuhren kleiner, das Ausland zeigte eine steigende Tendenz, und da infolge weiterer guter Provinzaufträge Käufe von feinster Butter in Dänemark zu höheren Preisen gemacht werden mußten, war man zu einer weiteren Steigerung der Notiz um 2 Mk. gezwungen. Der Monat Februar schloß bei 136 Mk. mit einer festen Stimmung. Sibirische Butter erzielte auch in diesem Monat gute Nachfrage; die Zufuhren fanden zu Preisen bis 132 Mk. schlank Abnehmer. Große Knappheit herrschte in billigeren Sorten, da die Läger immer mehr geräumt wurden. In Landbutter waren die Zufuhren anhaltend sehr klein, bei den gestiegenen Preisen war die Nachfrage schwächer. Die Preise waren 105—110 Mk. und blieben somit bedeutend hinter denjenigen vom vergangenen Jahre zurück.

März

Nach der freundlichen Situation im Butterhandel am Schlusse des Monats Februar konnte man auch im März ein gutes Geschäft erwarten, doch trat ein solches für feinste Butter nicht ein, vielmehr wurde das Geschäft recht schleppend. Besser beachtet waren nur geringe und billige Sorten. Die Produktion der maßgebenden Provinzen war normal. Auch in Hamburg verlief das

10*

Geschäft ruhig; man hielt aber dort trotzdem die Notierung unverändert hoch, und diesem Umstande war es zu danken, daß die Provinz noch regelmäßig Aufträge nach Berlin gab, die Zufuhren fast untergebracht wurden und die Notiz sich behaupten konnte. Kopenhagen hatte auch die Forderung so weit erhöht, daß Bezüge von dort keinen Gewinn ergaben, dagegen offerierte Holland zu passenden Preisen, aber die holländische Butter genügt im Monat März den Berliner Ansprüchen als „ffein“ nicht und kam daher nicht in Frage. Die Aussichten auf ein gutes Ostergeschäft waren nur schwach. Erst in den letzten Tagen vor dem Fest gestaltete sich der Absatz lebhafter, sodaß die Läger geräumt werden konnten. Nach dem Feste fehlte es an der nötigen Kauflust, die Provinz beorderte nichts, das Ausland bot billiger an, und die Notiz wurde am Schluß des Berichtsmonats auf 132 Mk., also um 4 Mk., ermäßigt. Nach sibirischer Butter bestand auch im März stets gute Nachfrage. Im Anfang wurde noch bis 131 Mk. gezahlt, doch mußten die Preise auf 128 Mk. und schließlich auf 122 Mk. nachgeben, sodaß sie den Importeuren Verluste brachten. Landbutter wurde auch im Berichtsmonat wenig zugeführt und fand am Schluß wenig Beachtung.

April. Der Quartalswechsel hatte einen recht ungünstigen Einfluß auf das Geschäft ausgeübt, die Kaufkraft gemindert, die Produktion hatte bedeutend zugenommen und das Geschäft litt weiter unter den matten Berichten vom In- und Auslande. In Erwartung niedrigerer Preise waren die Käufer sehr zurückhaltend, und unter dieser Situation wurde die Notiz wiederholt ermäßigt, so am Mittwoch, den 9. April, auf 125 Mk. Eine wesentliche Besserung trat aber nicht ein. Viele Klagen wurden darüber geführt, daß der größere Teil der Zufuhren aus abfallender, unhaltbarer Ware bestand, besonders bei Lieferungen aus Ost- und Westpreußen, welche Provinzen infolge des vorherigen nassen Herbstes nur ein schlechtes Futter erzielt hatten. Dänemark gab wegen seiner höheren Notiz keine Rechnung, auch Holland kam nicht in Betracht, da die holländische Butter noch nicht fein ausfiel. Die Zufuhren inländischer Butter von wirklich feinster Beschaffenheit genügten auch dem Bedarf. Zur Belebung des Geschäfts wurde dann am Schlusse des Monats eine nochmalige Ermäßigung von 2 Mk. auf 123 Mk. vorgenommen. Auch in sibirischer Butter war das Geschäft ruhiger, das Angebot dringender geworden. Die Preise brachten den Importeuren weitere Verluste; feinste Ware wurde mit 119 Mk. gehandelt, und die Preise gingen schließlich auf 113 Mk. zurück. Der Absatz der sibirischen Butter wurde durch die vielen inländischen abweichenden Qualitäten erschwert. In Landbutter waren die Einlieferungen zwar klein, die Preise mußten aber infolge der allgemeinen Situation nachgeben; die Nachfrage war am Schlusse

des Monats so schwach geworden, daß selbst die kleinen Zufuhren nicht untergebracht werden konnten.

Nach dem Rückgang der Preise im Monat April hatte die Stimmung sich gebessert, aber eine regere Kauflust trat erst ein, nachdem zu noch niedrigeren Preisen offeriert wurde. Die Produktion hatte weiter zugenommen, die Zufuhren waren sehr groß, doch bestanden sie allerdings vielfach aus abfallenden, abschmeckende Qualitäten, die den Markt ungünstig beeinflußten und dringend zu jedem Preise angeboten wurden. Am 3. Mai wurde die Notiz auf 120 Mk., also um 3 Mk., ermäßigt; es war dies eine Woche vor Pfingsten, und dieser Rückgang der Notierung hat wesentlich zur Erhöhung des Konsums beigetragen. Das Pfingstgeschäft war daher so rege wie selten. Nicht nur feinste Butter, sondern auch zweite und abfallende Sorten waren dringend begehrt. Trotz der größeren Einlieferungen konnten bedeutende Posten feinster Butter aus Dänemark, Schweden und Holland bezogen werden. Die Provinz gab reichlich Aufträge, so daß zu Pfingsten die Läger vollständig geräumt wurden. Nach dem Feste war das Geschäft wiederum recht ruhig; die Zufuhren waren groß, es wurde viel Uebergangsbutter, sogenannte Blendlingsbutter, geliefert, die zu räumen jeder Händler bestrebt war. Die Notiz wurde am 17. Mai um 5 Mk. auf 115 Mk. herabgesetzt. Die Stimmung wurde hierdurch etwas befestigt, aber infolge der reichlichen Zufuhren, besonders an unhaltbaren Qualitäten, trat zum Schlusse des Berichtsmonats eine Abschwächung ein. Vom Auslande konnte, wie bereits gesagt, bis Pfingsten feinste Butter bezogen werden. Holland lieferte auch bessere Qualitäten, so daß der Import von dort wieder aufgenommen wurde. Infolge des Rückganges der Preise nach dem Feste in Berlin gab dann der Bezug aus dem Auslande keinen Gewinn mehr. Auch in sibirischer Butter war das Geschäft ruhig, nur feinste Ziehbutter war begehrt und für diese wurde Anfang Mai bis 112 Mk. bewilligt. Infolge des regen Pfingstgeschäftes trat dann allgemein für sibirische Butter eine bessere Nachfrage ein, und die Zufuhren wurden auch hierin geräumt. Am Schlusse des Monats war der Absatz schwächer; nur solche Butter, die sich als Ziehbutter eignete, wurde mit 109—111 Mk. gekauft. Mai.

Im Juni verlief das Geschäft vom Anfang bis zum Schluß ruhig bei einer stets unveränderten Notierung von 115 Mk. für Ia-Qualitäten. Der Monat Juni bringt uns stets die größte Produktion, so war es auch in diesem Jahre. Aber es wurde allgemein Klage darüber geführt, daß die Einlieferungen unhaltbar und abschmeckend waren. Die schlechten Qualitäten drückten auf den Markt, erschwerten das Geschäft und blieben während des ganzen Monats dringend zu unregelmäßigen Preisen angeboten. Nur zu Anfang des Monats litt die Butter durch Juni.

die große Hitze; sie kam hierdurch in sehr weichem Zustande an. Später trat kühlere Witterung ein, aber sie brachte uns keine besseren Qualitäten. Der Konsum war im Verhältnis zur Produktion nur schwach; feinste Butter konnte jedoch geräumt werden, um so mehr, als zu Spekulationszwecken größere Posten in die Kühlhäuser gestellt wurden. Die Provinz berichtete stets ruhig und gab fast keine Aufträge. Das Ausland war im Monat Juni fest; die Forderungen von dort, auch von Holland, gaben keine Rechnung; nur am Schlusse konnte etwas holländische Butter bezogen werden. In sibirischer Butter war die Nachfrage nur schwach. Während zum Beginn des Monats die Einlieferungen noch untergebracht werden konnten, war es in der zweiten Hälfte des Juni nicht immer möglich. Weiße Ware wurde mit 106—108 Mk. gehandelt, für Grasbutter wurde 112 Mk. gefordert.

Juli. Im Juli verlief das Geschäft wie im vorhergehenden Monat; der Monatswechsel brachte keine Belebung des Marktes. Die Tendenz war stets ruhig, Konsum und Absatz blieben schwach. Die Zufuhren waren etwas kleiner geworden infolge der inzwischen eingetretenen Erntearbeiten sowie des Bedarfs in den Sommerfrischen und Bädern, aber die Einlieferungen von feinster Butter genügten dem schwachen Bedarf. Von Mecklenburg und Pommern wurde weniger geliefert, dagegen machte sich in Ost- und Westpreußen eine größere Produktion bemerkbar. Die seit längerer Zeit auftretenden Klagen über schlechte Qualitäten wollten nicht verstummen; im Gegenteil, mehr denn je wurden solche geliefert und sie drückten auf den Markt, verhinderten jede Belebung des Geschäftes und konnten selbst zu den niedrigsten Preisen nicht untergebracht werden. Die große Produktion in den Monaten Juni und Juli hätte wohl einen weiteren Rückgang der Notierung als gerechtfertigt erscheinen lassen, um den 1,20 - Mk. - Ausstich einzuführen und das Publikum für den Artikel Butter mehr zu interessieren, aber infolge des Umstandes, daß dem Berliner Markte nicht nur von den bekannten Produktionsländern so viel abschmeckende Ware, sondern auch aus anderen Teilen des Reiches Butter, aber immer nur von geringerer Beschaffenheit, zugeführt wurde, konnte sich die Notierung auf 115 Mk., also unverändert, behaupten. Das Provinzgeschäft war im Berichtsmonat nur schwach, es liefen nur wenig Aufträge ein. Vom Auslande lauteten die Berichte ebenfalls ruhig. Das Geschäft in sibirischer Butter war im Laufe des Monats still, ungünstig beeinflußt durch die viele abschmeckende inländische Butter. Bezahlt wurde für sibirische Butter 106—109 Mk. In Landbutter war das Geschäft sehr schwach.

August. Im August war zu Anfang eine wesentliche Besserung des Geschäfts nicht bemerkbar. Der Konsum fing nur langsam

an, sich zu heben, die Produktion zeigte eine kleine Abnahme, und die Zufuhren wurden durch den Eigenbedarf auf dem Lande schwächer. Wirklich feinste reinschmeckende Butter kam weniger an den Markt und konnte geräumt werden; es wurde leider immer noch ungemein viel abschmeckende Ware geliefert, die vergeblich dringend und billig angeboten wurde. Mit dem Schluß der Schulferien besserte sich der Konsum, und wenn die inländische Produktion sämtlich als feinste Butter hätte Verwendung finden können, wäre sie für den Bedarf ausreichend gewesen. Durch die vielen schlechten Qualitäten wurde man auf das Ausland verwiesen und mußte Bezüge in feinster Butter von Holland zu höheren Preisen machen. Dänemark kam wegen zu hoher Forderungen nicht in Betracht. Die Folge war, daß die Notierung am 13. Aug. um 3 Mk. und am 20. Aug. unter derselben Situation um weitere 3 Mk. auf 121 Mk. erhöht wurde. Nach den Steigerungen trat eine leichte Abschwächung ein, feinste Butter fand aber schlanken Absatz; namentlich dadurch, daß die Provinz mehr Aufträge nach Berlin gab. Hamburg hatte seine Notiz wiederholt gesteigert und stellte Forderungen, zu denen die Provinz nicht kaufen konnte. Das Ausland war im Berichtsmonat fest; nur von Holland wurden Bezüge gemacht. In sibirischer Butter war das Geschäft für feinste Qualitäten während des ganzen Monats recht gut, und es wurden Preise von 110—112 Mk. bezahlt. Zweite Qualitäten, die viel geliefert werden — es kam viel staffige Ware an —, wurden dringend angeboten. In Landbutter fanden kaum Umsätze statt.

Mit Beginn des Monats September brach eine freundlichere Stimmung durch. Infolge der bisherigen heißen Witterung wurde viel saure, ölige Butter geliefert und nur wenig Butter von feinster Qualität. Die Provinz gab weiter gute Aufträge, allerdings nur für Ia-Ware, und da diese vom Inlande spärlich einging, mußte man allerfeinste, trotz höherer Forderung, von Holland beziehen. Diese feste Tendenz hielt fast während des ganzen Monats an. Feinste inländische Butter blieb knapp, die Zufuhren bestanden immer wieder zum größten Teil aus abschmeckenden, sauren, fischigen, öligen Qualitäten und waren nur schwer und zu unregelmäßigen Preisen verkäuflich. Dänemark stellte so hohe Forderungen, daß Bezüge von dort nicht gemacht werden konnten, und so war man auf Holland angewiesen, welches von Woche zu Woche seine Preise erhöhte. Bei dieser regen Nachfrage nach Ia-Qualitäten wurde die Notierung am 10. Sept. auf 125 Mk., am 17. Sept. auf 130 Mk. und am 24. Sept. auf 132 Mk. erhöht. Es war dies eine Steigerung in einem Monat um 11 Mk. Auch Hamburg lag fest und hatte eine Erhöhung der Notierungen von 126 Mk. bis zum Schluß des Monats auf 140 Mk. eintreten lassen. Infolge

September

dieser rapiden Steigerungen hatte aber der Konsum abgenommen; die Provinz beorderte wenig oder nichts mehr. Die kleinen Zufuhren feinster Butter ließen sich allerdings noch räumen, wenn auch die Detaillisten ihre Käufe einschränkten, um bei dem jetzigen Preisniveau die Kühlhausbutter unterzubringen. Unter diesen Umständen blieb die eingehende abschmeckende Butter unverkäuflich. Das Ausland hatte feste Tendenz. Von sibirischer Butter waren feinste Qualitäten zu Preisen von 112—115 Mk. rege begehrt; es wurde aber viel abschmeckende, meist staffige Ware geliefert. Für Landbutter war wenig Begehr.

Oktober. Der Verlauf des Geschäftes im Oktober hat leider nicht dem Erwarten, die man sonst an diesen Monat knüpft, entsprochen. Das Geschäft begann ruhig und verlief so während des ganzen Monats. Der Oktober bringt uns gewöhnlich eine kleine Produktion, und damit eine rege Nachfrage, aber in diesem Jahr war die Produktion ziemlich groß, dagegen der Absatz schleppend. Immer wieder muß hervorgehoben werden, daß der größte Teil der Einlieferungen aus abfallender Butter bestand, besonders, als mit der Rübenernte begonnen und Rübenblätter stark gefüttert wurden. Die wenig eingehende feinste Butter ließ sich ziemlich räumen, dagegen waren die vielen abschmeckenden Qualitäten, die selbst von Molkereien geliefert wurden, von denen man sonst nur Ia-Ware kennt, nicht unterzubringen. Unter diesen Umständen war man für feinste Butter wiederum auf den Bezug von Holland angewiesen, und, um hierbei einigermaßen Rechnung zu finden, wurde die Notiz am 8. Okt. um 2 Mk. auf 134 Mk. erhöht. War der Konsum schon schwach, so konnte natürlich diese Steigerung nicht zur Besserung des Geschäftes beitragen. In früheren Jahren wurde gewöhnlich schon im Oktober feinste Butter mit 1,50 Mk. pro Pfund von Detaillisten verkauft, in diesem Jahre blieb der 1,40-Mk.-Ausstich der maßgebende. Die schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse machten sich stark bemerkbar. Ohne jede Anregung verlief dann das Geschäft matt bis zum Schluß des Berichtsmonats bei einer Notiz von 134 Mk. Die Provinz beorderte nur wenig und dann auch nur feinste Butter. Hinsichtlich des Auslandes ist zu erwähnen, daß Dänemark und Schweden bei hohen Forderungen keine Rechnung gaben. Holland blieb für Berlin allein die Bezugsquelle für feinste Butter. Sibirische Butter war im Oktober für reinschmeckende Qualitäten recht begehrt; die Zufuhren waren hierin klein und es kam viel staffige Ware an. Bezahlt wurde für feinste sibirische Butter zu Anfang 114—115 Mk., zum Schluß des Berichtsmonats 118—119 Mk. In Landbutter war kein Geschäft, die kleinen Zufuhren waren fast unverkäuflich.

November.

In der ersten Hälfte des Monats November fand in der Marktlage gegen den Monat Oktober keine Aenderung statt. Das Geschäft blieb ruhig, feinste Butter wurde genügend zugeführt und die Preise konnten sich behaupten. Abfallende Qualitäten wurden viel geliefert und dringend angeboten. Auch in der Provinz verlief das Geschäft ruhig und Aufträge von dort gingen nur spärlich ein. Gegen Mitte des Berichtsmonats besserte sich alsdann die Situation, nachdem man mit der Einstallung des Viehes begonnen hatte. Die Produktion wurde kleiner und nach feinsten Qualitäten machte sich eine gute Nachfrage bemerkbar. Die Zufuhren hierin reichten aber nicht immer für den Bedarf aus und es mußten größere Posten ausländischer Butter bezogen werden, und zwar aus Dänemark und teils auch aus Schweden. In derselben freundlichen Haltung verlief das Geschäft bis zum Schlusse des Monats. Feinste inländische Butter blieb knapp und wurde schlank trotz etwas höherer Forderungen geräumt, und da auch das Ausland seine Preise gesteigert hatte, wurde die Notiz trotz des Ultimo um 2 Mk. höher, auf 136 Mk., gesetzt. Auch zweite Qualitäten, die noch immer viel geliefert wurden, fanden mehr Beachtung. Von der Provinz waren die Aufträge nur klein und erstreckten sich dann auch nur auf feinste Butter. Vom Ausland lauteten die Berichte anfangs ebenfalls schwach und, so wie in Berlin, trat auch dort langsam eine Besserung ein; die Preise wurden, wie hier, am Schlusse des Monats erhöht. In sibirischer Butter bestand im November für feinste Qualitäten ein reger Begehr; die Preise erhöhten sich von Anfang des Monats von 120 Mk. bis zum Schlusse auf 127 bis 128 Mk. Auch II. Qualitäten sibirischer Butter wurden schließlich mehr gekauft. In Landbutter war das Geschäft anhaltend ruhig, die Zufuhren waren klein.

Dezember.

Im Dezember bewegte sich das Geschäft nach der im vergangenen Monat eingetretenen Erhöhung der Notiz auf 136 Mk. in recht ruhigen Bahnen. Feinste Butter konnte zwar zu unveränderten Preisen geräumt werden, um so mehr, als der Bezug feinster Qualitäten vom Auslande wegen zu hoher Forderungen fast unmöglich war; aber es fehlte die rechte Kauflust. Abfallende Butter wurde auch im Dezember viel geliefert, fand aber infolge der hohen Preise für sibirische Butter mehr Beachtung und ließ sich besser räumen. In der dritten Dezemberwoche besserte sich die Stimmung für sämtliche Qualitäten Butter anläßlich des herannahenden Weihnachtsfestes, und in der Festwoche selbst war die Nachfrage nach feinster Butter sehr lebhaft. Es konnten größere Bezüge vom Auslande gemacht werden, und auch für II. und III. Qualitäten war ein reger Begehr. Nach den Feiertagen war das Geschäft wiederum sehr ruhig; die Notiz wurde sofort nach dem Feste auf 134 Mk. herabgesetzt und alsdann um weitere 2 Mk. ermäßigt, so daß das

Jahr 1913 mit einer Notiz von 132 Mk. schloß. Die Provinz gab im Berichtsmonat nur wenig Aufträge und trat auch zum Weihnachtsfeste nicht als besonders großer Käufer auf. Vom Auslande lauteten die Berichte im Dezember ziemlich fest und die Preise waren hoch. Nach sibirischer Butter bestand eine rege Nachfrage, besonders nach feinsten Qualitäten. Die Forderungen wurden gegen den November noch erhöht. Schließlich wurden 130—132 Mk. erzielt; für II. frische Qualitäten wurden bis 120 Mk. bezahlt. In Landbutter fand fast kein Umsatz statt; die Einlieferungen waren unbedeutend.

Tab. 71. Berliner Butternotierungen für Ia Qualit

Januar		Februar		März		April		Mai		Juni	
Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz
4.	130—132	1.	130—132	1.	134—136	2.	128—130	3.	118—120	4.	113—11
8.	128-130-132	5.	130-132-134	5.	134—136	5.	126—128	7.	118—120	7.	113—11
11.	130—132	8.	132—134	8.	134—136	9.	123—125	10.	118—120	11.	113—11
15.	130—132	12.	132—134	12.	134—136	12.	123—125	14.	118—120	14.	113—11
18.	130—132	15.	132—134	15.	134—136	16.	123—125	17.	113—115	18.	113—11
22.	130—132	19.	132—134	19.	134—136	19.	123—125	21.	113—115	21.	113—11
25.	130—132	22.	132—134	22.	134—136	23.	121—123	24.	113—115	25.	113—11
29.	130—132	26.	134—136	26.	130—132	26.	121—123	28.	113—115	28.	113—11
				29.	130—132	30.	121—123	31.	113—115		

Tab. 72. Monatsdurchschnittspreise der höchsten Ia Qualität in Berlin und Hamburg im Jahre 1913 (Mark für 50 kg).

	Jan	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Berlin . . .	132.—	134.—	135.11	125.44	117.22	115.—	115.—	118.33	127.—	133.55	134.22	135.33
Hamburg .	137.50	146.25	142.25	125.75	118.20	115.-	115.—	122.—	134.75	140.—	140.—	140.—

Tab. 73 Jahresdurchschnittspreise der höchsten Ia Qualität. (Berlin und Hamburg in Mark und Kopenhagen in Kronen für 50 kg).

Städte	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Berlin	118.80	124.25	122.47	124.80	129.48	133.29	126.85
Hamburg . . .	119.58	124.28	121.52	130.25	136.07	136.79	131.28
Kopenhagen . .	96.80	101.85	99.21	100.—	104.50	108.—	106.20

Tab. 74. Deutschlands Butterimport (in Doppelzentnern).

	Insgesamt	Aus Dänemark	Aus Oesterr.-Ungarn	Aus den Niederlanden	Aus Rußland
1911	560 734	76 556	15 088	134 601	298 276
1912	555 530	54 979	14 198	182 313	257 631
1913	542 394	21 546	95 44	184 548	299 217

38. Handel mit Schmalz.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Amerikan Schmalz.

Der Schmalzhandel stand im Jahre 1913 im Zeichen mäßigen Bedarfs und großer Zurückhaltung des Zwischenhandels und der Detailkundschaft. Die große amerikanische Maisernte im Jahre

1912 gab zu spekulativen Meinungskäufen keinen Anreiz und da der Konsum von Schweineschmalz auch nicht sehr groß war, so hielt die Detailkundschaft — vielleicht auch infolge der im Jahre 1912 gemachten schlechten Erfahrungen — mit Lieferungs-Abschlüssen sehr zurück und kaufte nur nach Bedarf. Das konsumierende Publikum wird durch die große Reklame der Kunstspeisefettfabrikanten veranlaßt, Ersatzfette — wie Margarine und Pflanzenfette — dem wirtschaftlich und gesundheitlich wertvolleren Schweineschmalz gegenüber zu bevorzugen. Der Detaillist bringt auch deshalb dem Artikel Schweineschmalz weniger In-

Jahre 1913 (Mark für 50 kg).

Juli	August		September		Oktober		November		Dezember	
Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz
113—115	2.	113—115	3.	119—121	1.	130—132	1.	130—132—134	3.	134—136
113—115	6.	113—115	6.	119—121	4.	130—132	5.	132—134	6.	134—136
113—115	9.	113—115	10.	123—125	8.	132—134	8.	132—134	10.	134—136
113—115	13.	116—118	13.	123—125	11.	132—134	12.	132—134	13.	134—136
113—115	16.	116—118	17.	128—130	15.	130—132—134	15.	132—134	17.	134—136
113—115	20.	119—121	20.	128—130	18.	132—134	18	132—134	20.	134—136
113—115	23.	119—121	24.	130—132	22.	132—134	22.	132—134	24.	134—136
113—115	27.	119—121	27.	130—132	25.	130—132—134	26.	132—134	27.	132—134
113—115	30.	119—121			29.	130—132—134	29.	134—136	31.	130—132

teresse entgegen, da ihm dessen Vertrieb im Vergleich mit dem der Speisefette bestenfalls einen ganz unbedeutenden Nutzen, bei Lieferungsabschlüssen aber zum großen Teil erheblichen Konjunkturverlust zufügt. Diese Erkenntnis brachte, so unerfreulich die Ursachen auch sind, dem Zwischenhandel ein gesunderes Geschäft, dessen Gewinn klein und unzulänglich blieb. Durch das weitere Vordringen der amerikanischen Trustgesellschaften in Stadt und Land ist, zum Nachteil der deutschen Importeure, die Konkurrenz der noch selbständigen amerikanischen Packers gegenüber dem Trust bereits vollständig ausgeschaltet. Hierdurch werden dem hiesigen Großhandel einstweilen nur die Großkonsumenten entzogen, aber vielleicht wird der Trust sich eines Tages auch den Detailhandel unterjochen. Diesen Vorgängen müßte auch regierungsseitig mehr Beachtung geschenkt, und es müßten Maßnahmen getroffen werden, die die inländische Schweinezucht durch freie Einfuhr von Futtermitteln zwecks reichlicherer Fettgewinnung im Inlande fördern. Trotz der großen vorjährigen amerikanischen Maisernte blieben die Preise für amerikanisches Schweineschmalz verhältnismäßig hoch. Anfang Januar notierte Steamlard 9,52½ \$ = 48,25 Mk. pro 50 kg, erste Kosten, cif Hamburg, stieg bis Anfang Juli auf 55,75 Mk. in kleinen Kurven langsam an und erreichte Mitte Juli seinen Höchststand von 11,87½ \$ = 59,50 Mk. Seit dieser Zeit erfolgte ein steter lang-

samer Rückgang, welcher Mitte Oktober mit 10,27½ \$ = 52 Mk. seinen Tiefstand erreichte, um dann wieder langsam bis Mitte November auf 10,87½ \$ = 54,50 Mk. anzusteigen. Ende Dezember notierte Steamlard 10,57½ \$ = 53,75 Mk. Es gelang den Packers, den Markt zu halten, da die amerikanischen Schweinebestände permanent durch Schweineseuchen gefährdet sind und man den Bestand auf ungefähr 30% unter normal einschätzt. Die Haussebestrebungen der Packers fanden im Juli durch die ungünstigen Ernteaussichten der neuen Maiskampagne eine weitere Stütze, doch ließ auch diese keinen dauernden Erfolg aufkommen. Das Durchschnittsgewicht der in den amerikanischen Schlachthäusern verarbeiteten Schweine war im ersten Semester normal und stieg von 225 lbs im Januar auf 244 lbs im Juli. Dann ging es aber scharf zurück und betrug Mitte November nur 205 lbs. Ende Dezember betrug das Durchschnittsgewicht der Schweine 208 lbs. Diese unzulängliche Mästung ist jedenfalls eine Folge ungenügender Futtervorräte, da selbst bei dem augenblicklichen Wertstand von Mais die Schweinezucht bei derzeitigen Marktpreisen von 7½—8½ \$ für 100 lbs Lebendgewicht für den Farmer rentabel ist.

Deutsches Rohschmalz.

Die deutsche Schweinezucht befindet sich in aufsteigender Richtung; die allgemein reichliche Kartoffel- und Futtermittelernte wird zu guter Vollmast Gelegenheit geben. Einer weiteren Aufwärtsbewegung der Schmalzpreise ständen somit die natürlichen Verhältnisse für die nächste Zeit entgegen.

Dänisches und skandinav. Schmalz.

Dänisches und skandinavisches Schmalz gewinnt in Deutschland immer weiteren Absatz und, da die Verhältnisse dort ebenso günstig wie in Deutschland liegen, dürfte der deutsche Bedarf auch von dorther reichlicher versorgt werden.

Bratenschmalz.

Bratenschmalz zeigte unveränderten Absatz bei geringem Fabrikationsgewinn.

Schmalzvorräte.

Tab. 75. Weltvorräte an amerikanischem Schmalz.

Jahr	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1911	124 934	111 653	144 546	192 236	214 370	271 262	361 064	393 633	328 076	282 446	207 573	207 36[illegible]
1912	226 000	294 500	331 000	351 000	323 300	338 700	411 900	452 231	362 500	276 500	196 000	146 35[illegible]
1913	184 140	175 576	198 361	190 075	204 624	267 969	355 061	387 893	378 393	331 818	234 509	221 464

Auftrieb von Schweinen.

Der Auftrieb von Schweinen betrug an den westlichen Hauptplätzen während der Saison (November/Oktober) in den Jahren

1909/10	1910/11	1911/12	1912/13	
16,616	22,043	26,575	25,241	(in 1000 Stück)

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang.

Das Berichtsjahr muß im allgemeinen als sehr ruhig bezeichnet werden, der spekulative Einschlag fehlte vollständig und damit auch so ziemlich jede zeitweise Belebung des Ge-

schäftes, wie sie die Benutzung von Konjunkturen bzw. Gewinnmöglichkeiten mit sich bringt. Bestimmend hierfür waren einmal die ungewöhnlichen, unklaren politischen Verhältnisse und der wenig flüssige Geldmarkt und andererseits das allgemeine Mißtrauen in die Berechtigung der Wertlage des Artikels. Die vorzügliche amerikanische Ernte des Vorjahrs zeitigte in den breitesten Kreisen Hoffnungen auf niedrigere Preise, die sich nicht nur nicht verwirklichten, sondern sich im Laufe des Jahres ins direkte Gegenteil verwandelten. Der Zwischenhandel hielt sich andauernd von langfristigen Kontrakten fern, und das Geschäft wickelte sich infolgedessen vorzugsweise in greifbarer Ware oder kürzeren Sichten ab. Es war für den Zwischenhandel durch den Fortfall eines größeren Konjunkturrisikos also ziemlich gesund, wenn es auch nur bescheidenen Nutzen ließ. Die Folge davon war allerdings, daß größere Vorräte in Deutschland fast die ganze Zeit über fehlten und greifbare Ware oft mit einem Aufgelde bezahlt werden mußte, das zeitweise, besonders im Januar, recht erheblich war. Die Preise hatten anfangs Januar ihren niedrigsten Stand, gingen bis Mitte Februar ca. 6 Mk. pro Zentner höher und wiesen sodann nicht beträchtliche Schwankungen bis Ende Juni auf, wo sie nochmals stärker anzogen und Mitte Juli nach einem weiteren Gewinn von ca. 4 Mk. pro Zentner ihren höchsten Stand erreichten. Von da ab trat ein allmählicher Rückgang von ca. 6 Mk. pro Zentner ein, so daß der Wertstand gegen Anfang Januar um ca. 4 Mk. pro Zentner höher liegt. Der Absatz war in den ersten beiden Monaten recht günstig und überstieg den früherer Jahre erheblich, ließ dann aber bis Ende Juni gegen das Vorjahr bemerkenswert nach und konnte sich auch später nicht ganz auf der vorjährigen Höhe behaupten. Zum Teil dürfte die außerordentlich günstige diesjährige Steinobsternte eine Erklärung für den sommerlichen und herbstlichen Konsumrückgang bieten, aber auch der durchschnittlich schlechte Beschäftigungsgrad der Industriebevölkerung, wie das gänzliche Darniederliegen des Bauhandwerks führten zu Einschränkungen des Verbrauchs. Wirtschaftliche Krisen, welche die industrielle und gewerbliche Arbeiterschaft treffen, kennzeichnen sich im Schmalzverbrauch immer, da der Artikel seinen Absatz vorzugsweise in diesen Kreisen hat. Die Rentabilität der Preise ließ auch in diesem Jahr, dank der scharfen Konkurrenz, viel zu wünschen übrig, um so mehr, als die Arbeiterlöhne infolge der allgemein verteuerten Lebensverhältnisse wiederum höher stiegen. Wenn sich auch im zweiten Halbjahr das Bestreben nach besserem Nutzen bemerkbar machte, so steht dem doch immer die Rücksichtnahme auf den größtenteils schon in amerikanischen Händen liegenden direkten Vertrieb des amerikanischen raffinierten Schmalzes gegenüber; dadurch werden dem Verdienst sowieso schon enge Grenzen gezogen.

Einfuhr.

Die Einfuhr von Schweineschmalz vom Auslande nach Deutschland betrug im Jahre:

1912	1 061 216 dz
1913	1 073 869 „

39. Kunstspeisefett.

Die Vorbedingungen für ein flottes Geschäft waren im Berichtsjahre gegeben, da Schmalz das ganze Jahr hindurch einen hohen Preisstand beibehielt und auch Pflanzenfette (Kokosnußbutter und Palmbutter) ihrer hohen Werte halber nicht konsumablenkend zu wirken schienen. In den ersten Monaten schienen sich diese Erwartungen auch zu verwirklichen, aber schon vom Frühjahr an ließ der Absatz ohne direkt erkennbare Ursachen nach und ist auch im weiteren Verlaufe nicht über einen guten Durchschnitt hinausgekommen. In erster Linie sind die besseren, teueren Qualitäten an diesem Rückgange beteiligt, und als Erklärung hierfür kann nur die Annahme dienen, daß die Geschmacksrichtung der hierfür in Betracht kommenden Kreise sich der allgemein gestiegenen Ansprüche an die Lebenshaltung entsprechend mehr anderen teueren Produkten, wie Schmalz, Margarine und Pflanzenbutter, zugewendet hat. Die Rohmaterialversorgung war größtenteils nicht mit Schwierigkeiten verknüpft, und die Preise waren dadurch, daß die Spekulation weniger als in früheren Jahren ihre Hand im Spiele hatte, stetiger; es fielen die ungesunden, sprungweisen Wertveränderungen der Vorjahre fort. Einzelne Rohmaterialien, wie z. B. Talge, waren zeitweise bei knappem Angebot lebhafter gefragt und bedangen etwas höhere Preise. Im allgemeinen war der Markt durchweg fest und steigender Richtung; die Preise für Kunstspeisefette standen am Ende des Berichtsjahres je nach Qualität um 1 Mk. bis 2 Mk. pro Zentner höher als am Anfang. Der Konkurrenzkampf nahm im ersten Halbjahr ziemlich scharfe Formen an, wurde aber im weiteren Verlaufe erträglicher, so daß durchschnittlich diesmal ein etwas besserer Nutzen erzielt wurde. Leider waren die langfristigen Lieferungsverkäufe, für die dem Lieferanten Gegendeckung höchstens zu einem Teile möglich ist, immer noch nicht aus der Welt zu bringen. Beunruhigung brachte die Ueberführung flüssiger Oele und Fette in konsistente Form (Härtungsverfahren), die bei weiterer Vervollkommnung vielleicht geeignet sein könnte, einen Umschwung hinsichtlich der zur Verwendung kommenden Rohmaterialien hervorzurufen. Vorläufig sind diese Härtungsprodukte allerdings noch nicht für Genußzwecke brauchbar, und es steht wohl auch dahin, ob nicht seitens des Reichsgesundheitsamtes Beanstandungen gegen deren Verwendung erhoben oder wenigstens gewisse Qualitätsgarantien gefordert werden.

40. Margarine und Pflanzenbutter.

a) Margarine.

a) Margarine.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Absatz.

Der Verlauf des Jahres 1913 enttäuschte die Margarine-Industrie. Der Konsum hielt sich zwar zu Beginn des Jahres in normalen Grenzen, er ließ dann aber, als die Naturbutterpreise stark herabgesetzt werden mußten, auf der ganzen Linie erheblich nach und wurde im Herbst, als die Preise für Naturbutter wieder anziehen und eine ziemliche Höhe erreichen konnten, durch eine vorzügliche Obsternte erneut stark beeinträchtigt. Namentlich in Mittel- und Norddeutschland ergab sich speziell in Pflaumen eine überreiche Ernte, und es bewahrheitete sich wieder, daß ein gutes Obstjahr in der Regel ein ungünstiges Jahr für den Konsum von Fetten zu sein pflegt. Infolge dieser für das Geschäft nachteiligen Umstände dürften fast alle Fabriken über Absatzmangel zu klagen gehabt haben, und die Gesamtproduktion an Margarine im Jahre 1913 dürfte nicht unerheblich geringer gewesen sein als im Vorjahr. Eine bedeutende Rohmaterialteuerung erschwerte während des größten Teils des Jahres die Kalkulation außerordentlich. Tierische Fette wurden bis in den Sommer hinein sehr hoch bewertet, gaben dann aber zum Herbst hin nach und bewegten sich zum Schluß in normaler Preislage. Dagegen haben Pflanzenfette fast ohne Unterbrechung nur Preiserhöhungen erfahren und einen bisher noch nie dagewesenen Wertstand erreicht. Feine Butteröle mußten gleichfalls von Monat zu Monat höher bezahlt werden; sie haben auch, als die Abladungen aus neuer Ernte herankamen, nur wenig von ihren hohen Preisen eingebüßt.

Vertriebskosten.

Die Vertriebsunkosten für den Artikel Margarine sind weiter dauernd im Steigen begriffen, desgleichen die Betriebskosten, die Löhne mußten erhöht werden, die Beamtenversicherung kommt hinzu. Aus alledem erhellt, daß die Gesamtlage der Margarine-Industrie im Jahre 1913 durchaus nicht günstig war, für manche kleineren Werke aber sogar kritisch gewesen ist. Auch weiterhin richtet sich der Geschmack der Margarine verbrauchenden Kreise, welche sich ständig erweitern, zum überwiegenden Teil auf die Fabrikate aus allerfeinsten tierischen Rohstoffen und, soweit mittlere Preislagen in Betracht kommen, auf Mischungen aus tierischen und Pflanzenfetten. Reine Pflanzenbutter-Margarine hat den Höhepunkt ihres Verbrauchs längst überschritten. Der Absatz dieser Ware hat wohl besonders infolge der zumeist beschränkten Haltbarkeit bedeutend nachgelassen und eine Reihe von Fabrikanten, die sich sonst ausschließlich auf die Produktion pflanzlicher Margarine beschränkten, hat sich in diesem Herbst veranlaßt gesehen, um ihren Absatz wieder zu fördern, nunmehr auch Ware aus tierischen Fetten herzustellen.

Eine naturgemäße Folge aller dieser Verhältnisse ist der immer schwerere und schärfere Konkurrenzkampf in der Margarine-Industrie, welcher auch alle schüchternen Versuche zu einer Preiserhöhung nahezu illusorisch machte. Nur wo noch ganz gedrückte Preise bestanden und bei Pflanzenbutter-Margarine ließen sich bescheidene, indes ganz unzulängliche Erfolge in dieser Richtung erzielen. Auch im Herbst 1913 trat wieder die recht unerfreuliche Erscheinung zutage, daß der Zwischenhandel unter der langen Transportdauer der Stückgüter zu leiden hatte. Die Fabrikanten werden dadurch ebenfalls hart betroffen, weil der Zwischenhandel von ihnen infolgedessen immer mehr die Lieferung der Ware als Eilgut ohne Berechnung der Mehrfracht auch für das Winterhalbjahr verlangt. Bei dem scharfen Kampf der Fabrikanten um die Erhaltung ihrer Absatzgebiete bleibt ihnen leider auch nichts übrig, als sich diesen Anforderungen zu fügen, wodurch die Rentabilität der Werke für das Winterhalbjahr weiter geschmälert wird. Die Margarine-Industrie muß daher immer und wieder fordern, daß die ihr für das Sommerhalbjahr gewährte Vergünstigung auch auf die sechs kühleren Monate des Jahres ausgedehnt werden möchte; in zweierlei Art würde damit Gutes gewirkt, es würde dem Konsum dazu verholfen, absolut frischeste Ware zu erhalten, und es würde auch den Fabrikanten die jetzige schwierige Lage erleichtert werden. Im ganzen genommen hat die Margarine-Industrie wohl eins der ungünstigsten Jahre seit ihrem Bestehen hinter sich, und auch für die nächste Zukunft zeigen sich nur wenige Anzeichen für eine Besserung der Lage.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Absatzverhältnisse.

Die Absatzverhältnisse für Margarine können im großen und ganzen als befriedigend bezeichnet werden, wenn im Berichtsjahre auch nicht die außerordentlich lebhafte Steigerung des Verbrauchs vorhanden war, wie sie in den letzten Jahren in die Erscheinung trat. — Das erste Halbjahr brachte zwar ein flottes Geschäft, wohingegen im zweiten Semester eine Stockung in die Absatzverhältnisse eintrat, die im allgemeinen darauf zurückzuführen ist, daß durch die außerordentlich günstigen Futterverhältnisse im Berichtsjahre eine erheblich gesteigerte Butterproduktion und infolgedessen ein starkes Angebot namentlich in billiger Landbutter vorhanden war. Die vermehrte Butterproduktion machte sich ebenfalls für das Spätjahr noch in einem starken Angebot von Standware bemerkbar. Auch die günstige Obsternte, namentlich in Pflaumen, wirkte hemmend auf den Verbrauch in Margarine. Was die Konkurrenz ausländischer Produkte betrifft, so ist es bezeichnend, daß bei der gesteigerten inländischen Butterproduktion vom Ausland noch ungefähr das gleiche Quantum wie im vergangenen Jahre

eingeführt wurde, was auch in ungefähr dem gleichen Maße bei Schmalz der Fall ist.

Rohprodukte.

Die für die Margarinefabrikation benötigten animalischen Rohprodukte haben eine wesentliche Aenderung in der seit Jahren behaupteten hohen Preisstellung nicht erfahren, dagegen verfolgten die Notierungen für vegetabilische Fette infolge des stetig steigenden Bedarfs eine andauernde Aufwärtsbewegung und erreichten in diesem Jahre eine vorher nicht gekannte Höhe. Dieser Umstand dürfte auch die Veranlassung gewesen sein, daß verschiedene Fabriken in der Zwischenzeit dazu übergingen, den weitaus größten Teil ihres Bedarfs in Rohware, namentlich in Pflanzenfetten, in Deutschland selbst herzustellen, und auf diesem Gebiet konnte eine außerordentlich hohe Leistungsfähigkeit sowohl hinsichtlich Qualität als Quantität erreicht werden.

Verkaufspreise.

Die Verkaufspreise für das fertige Produkt bewegten sich im allgemeinen auf derselben Basis wie im Jahre 1912. Für Pflanzen-Margarine mußte infolge der erwähnten anhaltend hohen Notierungen für Pflanzenfett eine Aufbesserung der Preise angestrebt werden, um eine gleichmäßig gute Lieferung zu ermöglichen.

Arbeiterverhältnisse

In einigen Betrieben entstanden Schwierigkeiten mit den Arbeitern auf Grund der Bestrebungen der in Frage kommenden Organisationen, auch in dieser Industrie Tarifverträge erstmals zur Durchführung zu bringen. Wo in einzelnen Fällen mit Arbeitseinstellungen zu rechnen war, konnten diese nach kurzer Zeit wieder beseitigt werden. Die betreffenden Organisationen dürften jetzt mit dem größten Teil der Margarinefabriken Lohntarife zum Abschluß gebracht haben.

Verkaufsbedingungen

Die in der Branche üblichen Verkaufsbedingungen haben gegenüber früher eine Abweichung nicht erfahren und konnten auch trotz der durch die allgemeinen Verhältnisse verschlechterten Gesamtlage im großen und ganzen eingehalten werden. Der Wettbewerb, namentlich unter den Groß-Detaillisten, gestaltet sich immer schärfer und zeitigt Erscheinungen, die unbedingt schädigend wirken müssen. Die Gewährung hoher Rabatte und das Angebot von Zugaben aller Art, die Veranstaltung von Ausnahmetagen und Anpreisung sonstiger Vergünstigungen usw. sind Auswüchse gegenseitiger Konkurrenz, die überall zu beobachten sind. Auf der anderen Seite ist mehr und mehr die Beobachtung zu machen, daß auf allen Gebieten auch seitens der Detaillisten Zusammenschlüsse erfolgen, um die aus dem gemeinschaftlichen Einkauf resultierenden Vorteile zu genießen, insbesondere auch mit Rücksicht auf die immer stärker werdende Konkurrenz der Konsumvereine. Für Butter besteht die Vergünstigung, daß sie, soweit Einzelsendungen in

Betracht kommen, das ganze Jahr hindurch per Eilgut unter Anrechnung der gewöhnlichen Fracht expediert wird. Nach langen Bemühungen ist vor ungefähr zwei Jahren dieselbe Vergünstigung auch der Margarine, wenigstens für die Sommermonate, zugebilligt worden. Eine Gleichstellung der Margarine mit Naturbutter, und zwar unter Ausdehnung auf ganze Waggonladungen, wäre dringend erwünscht, schon mit Rücksicht darauf, daß in den Herbst- und Wintermonaten erhebliche Stockungen im Güterverkehr vorkommen, die Transportverzögerungen im Gefolge haben, welche seitens der Abnehmer doppelt unangenehm empfunden werden.

b) Pflanzenbutter.

b) Pflanzenbutter

Während Pflanzenfette im Jahre 1912 einen verhältnismäßig günstigeren Markt trafen als 1911, war im Jahre 1913 das Gegenteil der Fall. Durch die bisher nicht dagewesenen hohen Rohmaterialpreise wurde die Nachfrage bedeutend verringert. Zurzeit werden bei weitem kleinere Umsätze erzielt, als vor zwei bis drei Jahren. Der Schmalzmarkt stand im Berichtsjahre im Zeichen zwar hoher, aber doch verständlicher Preise, während Pflanzenfette derartig gestiegen sind, daß sie sich zeitweise den Schmalzpreisen allzusehr näherten. Die Konsumenten zogen daher vor, das ausgiebigere Schmalz zu kaufen, welches sich speziell für Bäckereizwecke kaum oder nur wenig höher stellt als Pflanzenfette bei ihrer heutigen Preislage. Der Verbrauch an reinen Pflanzenfetten ist also ganz bedeutend gesunken, die Margarine-Industrie konnte auch nicht so viel aufnehmen wie in früheren Jahren, und die Fabriken sind infolgedessen meistenteils recht schwach beschäftigt gewesen. Der Rohmaterialmarkt scheint ganz in die Hände der Spekulation geraten zu sein, die stark genug war, trotz erheblicher Zufuhren an Rohmaterial, die hohen Preise ohne sonderliche Abschwächung durchzuhalten. Die hohen Rohstoffpreise werden darauf zurückgeführt, daß in Amerika großer Konsum besteht, zu dessen Deckung deutsche Fabrikate herangezogen und von den deutschen Mühlen lohnend exportiert wurden. Die Preise des fertigen Fabrikats ließen sich meistenteils mit denen der Rohware gar nicht in Einklang bringen. Von einem Nutzen kann in der Pflanzenfett-Industrie im Jahre 1913 nur in ganz bescheidenem Maße gesprochen werden. Die Witterung war dem empfindlichen Artikel günstig, so daß die Fabrikanten in diesem Jahre vor den durch Hitze verursachten Verlusten zum größten Teil verschont blieben. Die Bewegung der Rohmaterialpreise, die tatsächlich eine Rekordhöhe erreicht haben, zeigt nachfolgende Zusammenstellung:

Tab. 76. Preise für Kokosöl und Palmkernöl (in Mark für 100 kg ausschl. Faß).

		31. 1.	28.2.	31. 3.	30. 4.	31. 5.	30. 6.	31. 7.	31. 8.	30. 9.	31. 10.	30. 11.	31. 12
Kokosöl	1912	78	77	80	83½	81½	80½	77½	80½	82	83	83	84
	1913	89	90	92	90	91	93	100½	102	101	98	97½	—
Palmkernöl	1912	70	70	72½	74½	71½	71½	71½	74½	76½	75	77	77
	1913	80	80	87	83	84	89	94½	91	90½	90½	91½	—

41. Honig.

Ausländischer Honig.

Im Jahre 1913 war das Geschäft in ausländischem Honig, wie bei den meisten Nahrungsmitteln, sehr still, obschon Deutschland eine schlechte Honigernte hatte. Die Preise waren für die meisten Sorten überseeischen Honigs wegen schlechten Absatzes sehr gedrückt, und die Läger konnten nur schwer geräumt werden. In Italien und Kalifornien war die Honigernte durch Regen usw. größtenteils vernichtet, so daß von dort nur wenig Angebote vorlagen. Es wurden deshalb für kleine Posten prima Ware noch nie dagewesene hohe Preise verlangt, fanden aber deshalb in Deutschland fast gar keinen Absatz. Dagegen wurden große Posten russische und ungarische Honige angeboten, welche in Qualität die meisten besseren und feinsten deutschen Schleuderhonige übertrafen. Diese Honige konnten bei Preisen von 50—65 Mk. pro Zentner unverzollt leider ebenfalls keine Abnehmer finden, weil sich diese zuzüglich des Einfuhrzolls von 20 Mk. pro Zentner zu teuer stellten. Ueberhaupt scheint die Bienenzucht jetzt in diesen Ländern — und zwar ohne staatlichen Schutz — schon bedeutend weiter fortgeschritten zu sein als in Deutschland. Als Grund hierfür ist allerdings auch das unbeständige Klima in Deutschland anzusehen. Denn man kann in Deutschland nur alle vier Jahre auf eine mittlere Honigernte rechnen. Diese kann aber nicht den zehnten Teil des Bedarfes decken. Dennoch versuchen in letzter Zeit die deutschen Bienenzüchter und Agrarier immer wieder durch die verschiedensten geheimen Treibereien, den Einfuhrzoll noch ganz bedeutend zu erhöhen, außerdem den Deklarationszwang über Herkunft der Honige einzuführen, um hierdurch die ganze Einfuhr dieser edlen und billigeren ausländischen Honigsorten vollständig zu unterbinden. Der Grund hierfür ist das Bestreben, für ihr eigenes Produkt auf diese leichte Art und Weise den doppelten Preis zu erzielen. Die Tropenländer haben bei ihrer wunderbaren Flora bekanntlich zwei Honigernten und können deshalb ihr Produkt billiger an den Markt bringen. Durch Broschüren, Zeitungsartikel usw. der Bienenzuchtvereine wird dem großen Publikum der ausländische Honig zu Unrecht als unsauber, verfälscht, verdorben und minderwertig hingestellt.

Deutscher Heidehonig.

In deutschem Heidehonig war im Berichtsjahre die Ernte wegen des kalten und nassen Sommers resp. Herbstes nur mittelmäßig, die Qualität war durchschnittlich normal. Rohhonig war unter 50 Mk. pro Zentner nicht zu kaufen.

Deutscher Schleuderhonig.

In deutschem Schleuderhonig war die Ernte sehr gering, und dem Großhandel lagen nur wenig Angebote zu hohen Preisen vor.

Verhältnis zwischen Honiggroßhändlern und Imkern.

Das unerquickliche Verhältnis zwischen den Honiggroßhändlern und den Imkern hat auch im Berichtsjahre sich nicht gebessert.

Kunsthonig.

Der Kunsthonighandel lag wegen der diesjährigen guten Pflaumenernte sehr danieder. Pflaumenmus war billiger und wurde deshalb vorgezogen, obschon die Preise für Kunsthonig auch sehr gedrückt waren. Diese niedrigen Preise haben sich viele Kunsthonigfabriken selbst zuzuschreiben, weil in den letzten Jahren meist nur eine billige, minderwertige Ware fabriziert wurde, die den Konsumenten nicht zusagt, im Gegensatz zu früheren Jahren, in denen die bessere Ware zu guten Preisen großen und leichten Absatz fand.

42. Käse.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Der Käsehandel litt im Jahre 1913 unter niedrigen Preisen, welche durch die günstige Futterernte bedingt wurden, während in der zweiten Hälfte des Jahres der Absatz durch die verschlechterte wirtschaftliche Lage ungünstig beeinflußt wurde.

Schweizerkäse.

Die Schweiz, welche mit der Herabsetzung der Preise lange zögerte, setzte plötzlich im Juli und August den Preis um ca. 10 Mk. pro 100 kg herunter. Dadurch wurden die Umsätze erhöht, so daß die Schlußmonate des Jahres einen etwas größeren Import gestatteten. Bayerischer Schweizerkäse zeigte in den ersten sieben Monaten des Jahres keine Preisveränderung gegen 1912, jedoch bröckelten die Preise im August, September um ca. 10 Mk. pro 100 kg ab, so daß sich dieser Käse, wenn auch unter erschwerten Verhältnissen, wieder zum 1-Mk.-Detailausschnitt eignete. Dadurch wurde der Konsum gehoben, zum Nachteil des westpreußischen Schweizerkäses und des echten Emmenthaler Käses.

Westpreußischer Schweizerkäse.

Die Produktion in westpreußischem Schweizerkäse ist nicht mehr so groß, als sie in früheren Jahren war. Aus diesem Grunde war die Produktion des Jahres 1912 schon frühzeitig aufgebraucht, so daß dieser Artikel nur in den ersten drei Monaten des Berichtsjahres für den Konsum in Betracht kam. Die Preise waren gegen 1912 unverändert. Für das neue Produkt, Sommerproduktion 1913, wurden fast die gleichen Preise von den Produzenten verlangt wie für die Produktion von 1912. Die Käufer zeigten kein

Interesse für diesen Artikel, da er zu teuer war. Man kann von einem schleppenden Geschäft in westpreußischem Schweizerkäse sprechen. Die Umsätze waren in den letzten Monaten des Jahres ganz minimal und wurden nur mit Gewalt und zu Verlustpreisen seitens der Händler getätigt.

Die ersten fünf Monate des Berichtsjahres brachten noch die alten Preise von 1912; jedoch waren die Monate Mai, Juni schleppend im Absatz, und die Produzenten waren gezwungen, die Preise erheblich herunterzusetzen, so daß mit einem Preisabschlag von ca. 20 Mk. pro 100 kg gerechnet wurde. Dadurch war die Möglichkeit geschaffen, den 80-Pfg.-Detailausschnitt für allerbeste Ware wieder einzuführen. Aus diesem Grunde hatte die vergrößerte Produktion gute Aufnahme im Markt gefunden, so daß man am Schlusse des Jahres auch noch in der Lage war, den 80-Pfg.-Detailausschnitt zu halten. Man kann in diesem Artikel von einem normalen Geschäft sprechen. Tilsiter Käse.

Holländerkäse zeigte für die ersten neun Monate unveränderte Preise. Dieser Artikel ist mehr ein Delikatessenartikel geworden, der infolge des erhöhten Ausschnittpreises weniger konsumiert wird. In den letzten zwei Monaten verlangte Holland stets höhere Preise. Dadurch ist der Konsum weiter zurückgegangen, so daß man zum Schlusse des Jahres nur von einem kleinen Geschäft berichten kann. Holländer Käse.

Edamerkäse hat sich sehr gut eingeführt, ist beim Publikum beliebt und konnte längere Zeit in guter Qualität zum 1-Mk.-Detailausstich gegeben werden. In den letzten Monaten trat auch für diesen Artikel eine Preiserhöhung ein, so daß die Verkaufspreise erhöht werden mußten; der Konsum blieb aber der gleiche, so daß man zum Jahresschluß von einem zufriedenstellenden Geschäft in diesem Artikel berichten kann. Edamer Käse.

Die ersten sieben Monate brachten für Limburgerkäse einen Preisabschlag von ca. 15 Mk. pro 100 kg. Der Handel entwickelte sich günstig. Für August und September versuchten die Produzenten einen Preisaufschlag von ca. 16 Mk. pro 100 kg durchzusetzen. Man zahlte diese Preise nur ungern, und der Konsum ging dann plötzlich derartig zurück, daß das Geschäft vom September ab sehr danieder lag und man schließlich in kurzer Zeit Preisrückgänge von ca. 25 Mk. pro 100 kg feststellen konnte, welche jedoch nicht imstande waren, das Geschäft zu beleben, da die Abnehmer kein Interesse mehr für diesen Artikel hatten; denn die Qualität der Limburgerkäse hat sich in den letzten Jahren ganz erheblich verschlechtert, d. h. die Käse sind jetzt geschmacklos, trocken und gleichen fast dem gewöhnlichen Quadratkäse. Limburger Käse.

Der erste Monat brachte noch die vorjährigen hohen Preise, und der Konsum wurde dadurch ungünstig beeinflußt. In den folgenden vier Monaten gingen die Preise um ca. 10 Mk. pro Romatour.

100 kg zurück, und das Geschäft hat sich dann günstig abgewickelt Für die nächsten zwei Monate wurden aber von den Produzenten wieder erheblich höhere Preise durchgedrückt, wodurch der Konsum ungünstig beeinflußt wurde. Man war daher gezwungen, für die letzten drei Monate des Jahres wieder Preisabschläge vorzunehmen, so daß der Dezember gegen den Januar eine Preisdifferenz von 28 Mk .pro 100 kg nach unten ergab, Der Konsum war mittelmäßig. Am Schlusse des Jahres waren keine großen Läger vorhanden.

Quadratkäse.

Quadratkäse ist mehr für den Konsum der großen Arbeitermasse bestimmt, und der Konsum war infolge der schlechten wirtschaftlichen Lage für die letzten vier Monate des Jahres immer schwächer geworden, so daß im Dezember eine Deroute in diesem Artikel war, die so geringe Preise gebracht hat, daß der Produzent bei weitem nicht seine Rechnung finden konnte und die Ware mit großen Verlustpreisen abgegeben werden mußte. Trotzdem ist der Konsum gering geblieben, so daß man in diesem Artikel nur von einem ganz schlechten Geschäft berichten kann.

Quarkkäse.

Quarkkäse hatte in den ersten Monaten noch ziemlich zufriedenstellende Preise, jedoch war der Absatz nicht so wie im Jahre 1912. Die letzten vier Monate brachten ein sehr stilles Geschäft, dadurch wurde der Preis für das Rohmaterial so stark heruntergedrückt, wie man es selten erlebt hat. Es wurden die Preise auch für das fertige Produkt infolge des schlechten Absatzes sehr heruntergesetzt, so daß man am Schlusse des Jahres nur von ganz niedrigen Preisen berichten kann, die nur einen ganz kleinen Absatz ermöglichten, da auch in diesem Artikel die Kaufkraft des Arbeiterpublikums fehlte.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines.

Während in den letzten beiden Jahren von allen Seiten über Futtermangel, Viehseuchen und geringere Milchproduktion Klage geführt wurde, ist vom Jahre 1913 das Gegenteil zu berichten. Die Futterernte ist durchweg groß ausgefallen, in Schlesien und in den süddeutschen Staaten beinahe zu reichlich, so daß in diesen Gegenden zeitweise eine Ueberproduktion in Milch in die Erscheinung trat. Infolge Daniederliegens des Baugewerbes und der ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse im allgemeinen fand eine Einschränkung des Konsums in Käse statt, und es konnte daher nicht ausbleiben, daß die bisherigen hohen Preise eine erhebliche Einbuße erlitten. Der Rückgang machte sich gleich zu Anfang des neuen Jahres bemerkbar, und wenn auch etwa im Mai/Juni eine leichte Besserung eintrat, so war die Abschwächung im letzten Drittel des Jahres für fast alle Gattungen um so größer. Die Differenz zwischen den Notierungen zu Anfang und zu Ende des Jahres betrug je nach der Gattung 10—40 %. Durch die anhaltende rückgängige Konjunktur wurde natürlich der

Nutzen beeinträchtigt; doch stieg auf der anderen Seite, veranlaßt durch die billigen Preise, allmählich wieder der Umsatz.

Schweizerkäse.

Unter der Ungunst der wirtschaftlichen Lage und den hohen Notierungen litt vornehmlich der Absatz des Schweizerkäses, und zwar gleichermaßen das inländische wie das importierte Schweizer Produkt. Im Mai/Juni erhielt der Markt plötzlich eine andere Physiognomie. Das Ausland trat mit ungewöhnlich niedrigen Forderungen für das Winterprodukt hervor und gab damit das Zeichen für einen allgemeinen Rückgang. Die Allgäuer wie die westpreußischen Schweizerkäse büßten dadurch ebenfalls beträchtlich im Preise ein, fanden dann aber einen besseren Absatz. Die Notierungen zu Anfang und zu Ende 1913 differierten bei echtem Emmenthaler um zirka 20 Mk., bei bayerischem Emmenthaler und westpreußischem Schweizerkäse um etwa 10 Mk. bei 100 kg.

Tilsiter Käse.

In Tilsiterkäse war der Absatz bis zum Herbst befriedigend, teilweise sogar flott. Im September/Oktober ging dann der Konsum in auffälliger Weise zurück und veranlaßte einen beträchtlichen Rückgang der Preise. Die Differenz belief sich auf zirka 15%.

Weichkäse.

In Weichkäse, und zwar in allererster Linie in Limburger und Romatour, vollzog sich das Geschäft im Berichtsjahre nicht glatt und brachte besonders dem Engros-Handel empfindliche Verluste. Der fortwährende Rückgang in den ersten Monaten wurde im kühlen Juni und August durch eine Aufwärtsbewegung unterbrochen, im Herbst aber, wo sonst programmäßig die Konjunktur einzusetzen pflegt, gingen die Preise gegen alle Erwartung stark zurück. Diese Erscheinung dauerte bis zum Schlusse des Jahres und führte zuweilen Preisstürze mit sich, wie sie um diese Jahreszeit in Limburger usw. kaum jemals dagewesen sind. Bei einem so wohlfeilen Nahrungsmittel fällt das bei den mißlichen Erwerbsverhältnissen des weniger bemittelten Publikums und den anderen teueren Lebensmitteln weit mehr auf und findet nur teilweise seine Aufklärung in der Ueberproduktion. Eine gute Durchschnittsware in Limburger notierte Ende dieses Jahres 25—28 Mk. gegen 42—45 Mk. Ende 1912.

Uebrige Käsegattungen.

In den übrigen Gattungen, wie Backsteinkäse, Quarkkäse, hat der Absatz bei normalen Preisen den Erwartungen nicht entsprochen. Eine Belebung des Geschäfts konnte auch eine erhebliche Preisreduktion, die übrigens ein zu reichliches Angebot bedingte, nicht herbeiführen. Einen wesentlichen höheren Verbrauch hatte der hiesige Platz in Weichkäse nach französischer Art zu verzeichnen. Das heimische Produkt in seiner jetzigen Vollendung ist auf dem besten Wege, das französische Fabrikat zu ersetzen, um so mehr, als es bei gleicher Güte erheblich billiger ist.

HolländerKäse.

Der echte Holländerkäse hat im Gegensatz zu allen anderen Gattungen eine nennenswerte Preissteigerung erfahren. Zwar ist er besonders in Berlin vielfach durch den Tilsiter verdrängt, wird aber trotzdem noch in großen Posten importiert.

43. Eier.

Allgemeines

Die Wareneingänge des Jahres 1912 waren ein wenig größer als die des Vorjahres. Die Preise boten kein einheitliches Bild. Der Durchschnittspreis aller Sorten hat sich um 12,1 Pfg. gegen 1912 ermäßigt, war aber mit 4,324 Mk. für das Schock noch immer recht hoch.

Inländische Eier.

Vollfrische inländische Eier kamen auch im Berichtsjahre, weil die an den Großhandelsmarkt gelangenden Quantitäten viel zu gering waren, nicht zur Notiz. Ebensowenig wurden zweite Sorten notiert. Solche waren zwar namentlich bei den südrussischen Sendungen im Hochsommer und Herbst bei jeder Ladung vorhanden, immerhin aber waren die Eingänge dieser Qualität an den einzelnen Markttagen keine so erheblichen, daß eine besondere Notiz dafür von den Interessenten beansprucht wurde. Abweichende Ware gelangte nur einmal im Mai mit 3 Mk. zur Notiz. Wenn im Vorjahre das Fehlen der Notierungen für zweite und abweichende Sorten als durch im allgemeinen gute und gesunde Qualitäten bezeichnet werden konnte, so kann dies für das Jahr 1913 nicht mit derselben Gewißheit gesagt werden. Die Beschaffenheit der Ware ließ zu manchen Perioden, namentlich in der Uebergangszeit vom Sommer zum Herbst, recht viel zu wünschen übrig.

Vollfrische ausländische Eier wurden erst in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres notiert und zwar im

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
4,133	4,291	4,522	5,556	5,95	5,783 M.

das ist gegen die gleichen Monate des Vorjahres

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
+ 27,2	0	+ 4,7	+ 30,3	+ 23,8	+ 2,3 Pf.

Der Durchschnittspreis dieser Qualität stellte sich auf 5,039 Mk., d. i. 20,4 Pfg. teurer für das Schock als 1912, und lag diesmal wieder trotz der hohen Preise, welche auch für normale Sorten bezahlt wurden, um 82,3 Pfg. über dem Mittelpreise der letzteren, eine Spannung, welche als eine gewohnte zu bezeichnen ist.

Süd-russische usw. Qualitäten.

Die Durchschnittsnotierungen für südrussische, bessere und geringere galizische, ungarische und ähnliche Qualitäten waren die folgenden:

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
4,606	4,293	3,869	3,356	3,489	3,622	3,919	4,034	4,175	4,847	5,169	5,219 M.

das ist gegen das Vorjahr höher (+) oder geringer (—)

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
—68,3	—174,6	—8,1	—36,9	+1,8	+12,8	+28,6	—0,8	—6,1	+15,3	—1,1	+3,1 Pf.

Bemerkenswert sind die sehr erheblichen Preisabschläge gegen die Preise im Januar und Februar 1912, die damals die Preise von 1911 fast um die gleiche Differenz überstiegen. Der Durchschnittspreis dieser die Grundlage des Handels bildenden Qualitäten hat sich auf 4,216 Mk., d. h. um 19,6 Pfg. niedriger als 1912, gestellt. Immerhin ist auch dieser Preis noch als hoch zu betrachten. Aussortierte, kleine u. dgl. Sorten waren etwas weniger begehrt als in früheren Jahren und hatten deshalb mit alleiniger Ausnahme des Monats Juli nur Preisabschläge gegen 1912 zu verzeichnen.

Dieselben notierten im

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
3,711	3,494	3,381	2,925	3,047	3,172	3,472	3,537	3,575	3,987	3,906	3,75 M.

das ist im Verhältnis zum Vorjahre

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
−12,8	−145,2	−7,2	−31,4	−11	−15	+32,8	−12,7	−22,4	−2,1	−20,3	−39,1 Pf.

Der Durchschnittspreis stellte sich auf 3,496 Mk., d. h. 21,4 Pfg. weniger als 1912.

Konservierte Eier.

Auch im Berichtsjahre sind wieder recht ansehnliche Mengen Eier konserviert worden, obschon die Frühjahrseinstandspreise recht hoch waren. Die Spekulation läßt sich dadurch anscheinend aber nicht mehr bedenklich machen und hätte dafür diesmal vielleicht viel Lehrgeld zahlen müssen, wenn ihr nicht gerade im gefahrdrohenden Moment ein ganz unvorhergesehener Umstand zugute gekommen wäre. Dies war das plötzliche Auftreten Amerikas als Käufer in London und an den deutschen Hauptplätzen — Berlin und Hamburg — und auch in den für unseren Markt im Spätherbst namentlich in Betracht kommenden Produktionsgegenden, insonderheit in Galizien. Der neue amerikanische Tarif hat den Zoll auf Eier, der schwer ins Gewicht fiel, zur Aufhebung gebracht und ungünstige Witterungsverhältnisse hatten die Produktion der Vereinigten Staaten selbst sowie in denjenigen Ländern, die sie bisher bei Mehrbedarf zumeist mit Eiern versorgten, derartig eingeschränkt, daß die amerikanischen Firmen sich genötigt sahen, neue Bezugsquellen aufzusuchen. Auf diese Weise wurden im Spätherbst bereits ziemlich deutlich zutage tretende Anzeichen schärferer Preisrückgänge vermieden, die Preise für frische Ware konnten sich gut behaupten und zogen die der Kühlhaus- und Kalkeier nach sich, zumal Amerika weniger frische als namentlich Kalkeier aufnahm. Ob man mit diesem Lande in Zukunft als mit einem ständigen Käufer am europäischen Markte wird rechnen können, läßt sich nicht absehen, da das ganz von der Stärke der eigenen Produktion, und in erster Reihe auch derjenigen von Kanada abhängt, das es bisher in großem Maßstabe mit versorgt hat. Neben-

bei kam in früheren Jahren bei außergewöhnlichem Bedarf von europäischen Eiern für Amerika nur Irland in Betracht.

Kühlhauseier.

Aus 1912 waren keine Vorräte von Kühlhauseiern übrig geblieben. Solche kamen daher erst im Oktober des Berichtsjahres zur Notiz und zwar mit 4,646 Mk. Im November notierten sie 4,672 und im Dezember 4,787. Im Oktober 1912 waren Kühlhauseier noch nicht im Handel. Gegen November bedeutet der vorstehend verzeichnete Preis eine Minderung von 11,9 und gegen Dezember eine solche von 5 Pfg. pro Schock. Der Durchschnittspreis war 4,701 Mk.

Kalkeier.

Die nicht wesentlichen Bestände, welche an Kalkeiern aus 1912 übrig geblieben waren, wurden im Januar mit 4,168 Mk., d. h. 17,4 Pfg. höher als 1912, und die Lagerungen aus dem Berichtsjahre selbst wurden im Oktober mit 4,186 Mk., im November mit 4,169 und im Dezember mit 4,154 Mk. bezahlt. Das sind gegen 1912 Preisminderungen um 12,6, 27,2 und 38,3 Pfg., trotz des vorstehend geschilderten erheblichen Eingreifens von Amerika. Der Durchschnittspreis der letzten drei Monate des Jahres war für diesen Artikel 4,169 Mk. gegen 4,425 Mk. im Vorjahre, d. h. um 25,6 Pfg. niedriger. Auch in diesem Jahre also hat sich der Abstand zwischen Kühlhauseiern und Kalkeiern auf der üblichen Grenze von ca. 50 Pfg. pro Schock bewegt. Die Bestände, die am Schlusse des Jahres an konservierten Eiern blieben, waren unter den geschilderten Umständen nur gering.

Bahn-Einfuhr und Ausfuhr.

Auf den in Berlin mündenden Bahnen wurden 1913 43 270 421 Kilogramm = 11 538 779 Schock gegen 11 418 589 Schock, d. h. 120 190 Schock mehr als 1912 eingeführt. Der Wert der Einfuhr stellte sich, zum Gesamtpreise aller amtlich notierten Sorten berechnet, welcher 4324 Mk. war, auf 49 893 680 Mk. gegen 50 755 628 Mark, d. h. 861 948 Mk. weniger als im Vorjahre. Ausgeführt wurden 3 875 440 kg = 1 033 450 Schock gegen 876 173 Schock bzw. 157 277 Schock mehr als im Vorjahre. Der Wert der Ausfuhr stellte sich auf 4 468 637 Mk. gegen 3 894 588 Mk., d. h. 574 049 Mk. mehr als 1912. Die Mehrausfuhr dieses Jahres gegen das Vorjahr ist wohl ausschließlich auf die amerikanischen Bezüge zurückzuführen. Berlin hat solchergestalt zum ersten Male seit einer längeren Reihe von Jahren wieder einen nennenswerten Transitverkehr aufzuweisen gehabt.

Verbrauch Berlins.

Der Verbrauch Groß-Berlins selbst betrug 39 394 981 kg gleich 10 505 329 Schock gegen 10 542 416 Schock, d. h. 37 177 Schock weniger als 1912, und stellte zum Durchschnittspreise von 4324 Mk. einen Wert von 45 425 043 Mk. dar gegen 46 861 039 Mk. bzw. 1 435 996 Mk. weniger als im Vorjahre.

Die wichtigsten Ziffern der Statistik des Berliner Eiergroßhandels enthalten die folgenden Ziffern über Preise, Zufuhr, Ausfuhr und Konsum Berlins.

77. Durchschnittspreise für frische, d. h. nicht konservierte Eier von normaler Größe im Berliner Großhandel (in Pfennig für ein Schock).

r	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Oktob.	Nov.	Dez.	Jahres-Durchschn.
09	531.7	518.8	414.8	372.9	317.6	337.0	337.4	339.4	372.2	401.0	468.5	462.2	393.8
10	357.3	367.0	337.9	307.1	304.3	315.6	323.8	330.5	399.0	454.6	472.3	456.6	368.8
11	454.6	480.8	370.2	330.2	329.4	329.4	336.8	379.2	406.2	424.4	432.3	455.8	394.1
2	528.9	603.9	395.0	372.5	347.1	349.4	363.3	404.2	423.4	469.4	518.0	518.8	441.2
3	460.6	429.3	386.9	335.6	348.9	362.2	391.9	403.4	417.5	484.7	516.9	521.9	421.6

Tab. 8. Berlins Einfuhr, Ausfuhr und Konsum von Eiern in den Jahren 1909—1913.

Jahr	Einfuhr Schock	Ausfuhr Schock	Konsum Schock	Durchschnittspreis Mark	Wert der Einfuhr Mark	Wert des Konsums Mark
1909	11 146 152	643 130	10 503 022	3,938	43 893 546	41 360 900
1910	11 143 117	779 835	10 463 282	3,682	41 397 157	38 525 805
1911	11 418 485	977 423	10 441 062	3,900	44 532 091	40 720 141
1912	11 418 589	826 173	10 542 416	4,445	50 755 628	46 861 039
1913	11 538 779	1 033 450	10 505 329	4,324	49 893 680	45 425 043

44. Speck.

Schweinepreise.

Die Fleischnot im Jahre 1912 machte im Berichtsjahre, besonders auf dem Schweinemarkte, einer kleinen Erleichterung Platz. Geht man aber den Ursachen auf den Grund, so sind diese nicht in einer vergrößerten Schweinezucht, sondern in einem infolge der allgemeinen schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse eingeschränkten Fleischkonsum und in den seitens der Regierung den Kommunen und Wohlfahrtsanstalten gemachten Einfuhrerleichterungen geschlachteten Viehs zu suchen. Am Berliner Viehhof sind im Jahre 1913 an 91 Markttagen 1 399 657 Schweine gegen 1 493 783 im Vorjahre aufgetrieben worden, was der Stückzahl nach eine Verringerung von ungefähr 7 % bedeutet. Trotzdem war die Tendenz eine weichende. Es notierten am Berliner Viehhof prima Schweine Anfang Januar 1913 83—84 Mk. für 100 Pfund Schlachtgewicht, um dann langsam weichend Anfang Juni ihren Tiefstand von 64—66 Mk. zu erreichen. Im Laufe des Monats Juni befestigten sich die Schweinepreise bis auf 70—71 Mk., und sie setzten die Steigerung bis Anfang August in schärferem Tempo bis auf 79—80 Mk. fort. Seit dieser Zeit ist die Tendenz langsam weichend, und prima Schweine kosteten Ende Dezember 67—68 Mk.

Speckmarkt.

Erstes Halbjahr.

Die Fabrikation und der Handel mit Speck hatten im ganzen Jahre einen schweren Stand. Im ersten Semester, welches insbesondere der Aufspeicherung von Vorräten in Bauchspeck dient, konnte eine rentable Eindeckung nicht erfolgen. Bei guter Beschäftigung der Industrie ist frisches Schweinebauchfleisch zugunsten anderer Fleischteile wie Karbonade, Kamm, Schinken usw. im Fleischhandel von den Schweinefleisch konsumierenden Volksklassen weniger begehrt und zu niedrigeren Preisen für die

Speckfabrikation erhältlich. In diesem Jahre kleinen Verdienstes war aber frisches Bauchfleisch, weil billiger als andere Fleischteile, für den Küchenbedarf sehr begehrt, und für diesen Artikel mußten infolgedessen auch von der Speckfabrikation höhere Preise bewilligt werden. Die Nachfrage nach gesalzenem Bauch- und Rückenspeck war während dieser ganzen Zeit gering. Dem vorhandenen Bedarf brachte der Hamburger Markt dauernd Offerten entgegen, die weit unter hiesigem Einstand lagen. Lieferungsabschlüsse in Speck waren zu angemessenen Preisen nicht zu ermöglichen, und bis in den Mai hinein blieben die hiesigen Vorräte gering. Erst im Mai und Juni wurde das Salzgeschäft bei mäßigen Preisen für frische Bäuche und Rücken lebhafter, und da allseitig das Bestreben herrschte, die Läger etwas aufzufüllen, hoben sich die Einstandspreise für Bäuche vorzeitig schnell, um im Juli den ungewöhnlich hohen Stand von 75 Mk. zu erreichen. War das Geschäft in gesalzenem Speck bis dahin leblos, so setzte jetzt plötzlich eine große Nachfrage nach sämtlichen Sorten Speck für den zu erwartenden Bedarf der Herbstmonate ein. Die kleinen Speckvorräte sowie die stark angestiegenen Preise für frische Bäuche und Rücken einerseits, andrerseits die schlechten Erfahrungen des Vorjahres mit Lieferungskäufen machten die Speckfabrikanten vorsichtig und mit Verkäufen zurückhaltend, so daß diese manche gute Verkaufsgelegenheit verpaßten. Die Hoffnungen auf gesteigerten Herbstbedarf waren aber trügerisch. Der erwartete große Konsum blieb aus, so daß die Preise für gesalzenen 10/16er Bauchspeck von Ende Juli mit 85 Mk. und gesalzenen 18/24er Rückenspeck mit 75 Mk., während der Hauptbedarfszeit im Oktober auf 75 Mk. bzw. 68 Mk. als Folge eines ungewöhnlich kleinen Bedarfs zurückgingen.

Preise.

Die Preise der beiden Standardsorten, 10/15er gesalzene Bäuche und 18/24er gesalzene Rücken, im hiesigen Großhandel waren folgende:

Tab. 79. Berliner Großhandelspreise für Speck i. J. 1913 (in Mk. für 50 kg).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Bäuche	80	76	78	76	68	66	70—75	80—85	75	72	75	66
Rücken	77	74	75	72	66	64	66	72	70	68	68	62

Unter solchen Umständen lag für den Import von Speck kein Interesse vor, zumal die Auslandspreise wegen des hohen Eingangszolles keinen Nutzen ließen. Vereinzelte Lieferungskäufe von amerikanischem Rückenspeck (short fat backs), welche im Frühjahr auf Basis 52 Mk. pro 50 kg, erste Kosten, cif Hamburg, auf die Sommermonate getätigt wurden und auf 74 Mk. einstanden, erzielten wenig Nachfrage und brachten Verlust.

Mittel zur Beeinflussung der Preise.

Theoretische Untersuchungen allein vermögen die Schweinepreise nicht zu beeinflussen. Günstige Verkehrs- und Transportverhältnisse und eine große Konkurrenz sind die einzigen Fak-

toren, welche dem Konsum das vorhandene Produkt zu mäßigen Preisen zuführen. Sind die allgemeinen Erwerbsverhältnisse günstig, so werden auch höhere Fleischpreise leichter überwunden. Die Zeiten der einfachen Lebensgewohnheiten und einer anspruchslosen Lebensführung, besonders in der Küche, haben erhöhten Ansprüchen an Speise und Trank Platz gemacht und den Bedarf in hochwertigen Fleischteilen des Schlachtviehs gesteigert. Hält die Viehproduktion mit dem Konsum nicht gleichen Schritt, so werden Beratungen allein zur Verbilligung der Fleischnahrung nicht beitragen. Größere heimische Schweineproduktion muß die Richtlinie Deutschlands bleiben. Die Industrialisierung der Schweinezucht bei zollfreier Einfuhr von Futtermitteln würde diese Bestrebungen am wirksamsten fördern. Die ungünstigen Verhältnisse, mangelhafter Verdienst und ungenügende Fleischproduktion fördern die moderne Nahrungsmittelindustrie unwirtschaftlicher Surrogate, welche durch eine große Reklame und verteuernde, dem Auge gefällige Verpackung in den Verkehr gebracht werden. Der Kochunterricht in den Schulen sollte es sich angelegen sein lassen, dem Küchenzettel die Verwendung von Hülsenfrüchten — Graupen, Grützen, Griesen —, Rüben, Gemüsen und Knollengewächsen, welche Deutschland reichlich produziert, sowie von tierischem Fett (Schweine, Rind und Hammel) zwecks Herstellung kräftiger, schmackhafter und preiswerter Mahlzeiten einzureihen. Hiermit wäre der Allgemeinheit jetzt und zukünftig, besonders aber in Zeiten geringen Verdienstes, gedient.

45. Därme.

Auch im abgelaufenen Jahr war die Lage des Darmmarktes ungünstig und der Geschäftsgang wenig befriedigend, weil die Viehknappheit und die hierdurch bedingte Fleischteuerung des Jahres 1912 im Berichtsjahre weiter anhielt. Die von der Staatsregierung zugelassene Fleischeinfuhr aus Holland und Rußland konnte einen Einfluß auf die Preisgestaltung nicht ausüben, denn sie war infolge der harten Bestimmungen des Fleischbeschaugesetzes und der bedingten Einfuhrerlaubnis nur gering. Da Därme ausschließlich für die Herstellung von Wurst Verwendung finden, die Wurstindustrie jedoch wegen der zu hohen Fleischpreise nun schon seit einigen Jahren danieder liegt, so gestaltete sich der Darmhandel recht schwierig. Auch der Konsum an Wurst ist zurückgegangen, nicht zuletzt durch die ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse, da das große Publikum sich Einschränkungen in der Lebenshaltung auferlegen mußte. Viele Zahlungseinstellungen bei Wurstfabrikanten und Darmhändlern waren die Folgen. Dauerwurst wurde wenig hergestellt, und die Därme, welche hierzu verwendet werden und sonst sehr begehrt waren, mußten im Preise zurückgehen. Wenn auch diese Preisrückgänge an sich nicht allzu bedeutend waren, so bewirkte

Allgemeines.

dieses einerseits der große Verbrauch im Auslande, andererseits die geringere Einfuhr aus Argentinien, woselbst die Schlachtungen ganz erheblich zurückgegangen sind. Da auch die Schlachtungen in anderen Ländern gegen das Vorjahr zurückblieben, waren die Einkaufspreise im Darmhandel allgemein hoch.

Gesalzene Därme.

Rinderdärme.

Gesalzene nordamerikanische Mitteldärme büßten im Laufe des Jahres 12 % ein, hingegen konnten südamerikanische Mitteldärme ihre Preise behaupten, weil diese Qualität sehr in Aufnahme gekommen ist und infolge der geringen Schlachtungen die Abladungen sofort Aufnahme fanden. Die Preise für andere Provenienzen gaben nur wenig nach, enge Sorten waren vernachlässigt. — Kranzdärme guter Qualität waren stets gefragt und erzielten allgemein höhere Preise; neben den engeren Sorten war extraweite Ware besonders gesucht. — Die vorjährige Knappheit in Rinderbutten hielt weiter an, und die gegenwärtigen Preise müssen als recht hoch bezeichnet werden. Da die Reichsbehörde die Wiedereinfuhr von Schweinemagen, welche für manche Wurstsorten als Ersatz für Butten dienen könnten, abgelehnt hat, ist die große Nachfrage erklärlich, zumal Nordamerika, das Hauptproduktionsland, fast alle Butten selbst verbraucht. — Goldschlägerhäutchen wurden zu hohen Preisen in guter Qualität stets verlangt, weil sie namentlich in großen Mengen für die Herstellung der lenkbaren Luftschiffe benötigt werden.

Schweinsdärme.

In gekratzten Schweinsdärmen war das Geschäft ungünstig. Zwar behaupteten amerikanische Pfundschweinsdärme in enger Sortierung die vorjährigen Preise, weil hierin die Zufuhren nur klein sind. Mittelweite und weite Sortierungen waren indessen vernachlässigt. Vor allem aber bewirkte die Ueberproduktion chinesischer Schweinsdärme, welche wegen ihrer zähen Darmwandung nicht im gleichen Maße wie früher gekauft werden, einen wenn auch kleinen Preisrückgang für deutsche und dänische Ware. Die Preise für Schweinsdärme mit Bändel und solche mit Fett waren im Gegensatz zu früheren Jahren gedrückt, und der Absatz war infolgedessen schleppend. — Krausedärme lagen unverändert und waren im Sommer vernachlässigt. — Fettenden konnten sich im Preise nicht erholen, da sie für Rohwurst nicht im gleichen Maße wie früher verwendet werden. — Weite Nachenden waren gesucht.

Schafdärme.

In sortierten Saitlingen lag das Geschäft unverändert. Engere Ware war besonders gefragt, weil die Würstchen-Fabrikanten gezwungen sind, diejenigen Würstchen, welche zu bestimmten Preisen und pro Stück verkauft werden, in kleinerem Gewichte herzustellen; daher war im Inlande die weitere Ware reichlicher angeboten. Für Original-Saitlinge herrschte im Großhandel feste Tendenz; denn der Export nach Amerika in extra weiter Ware lag unverändert günstig. — Hammelbutten und -kappen waren während des ganzen Jahres lebhaft gefragt und

erzielten noch nie dagewesene Preise, namentlich in weiter Ware, da solche als Ersatz für kleine Rinderbutten gebraucht wird.

Trockene Därme. Rinderdärme.

Trockene Mitteldärme, welche ausschließlich für Hausschlachtungen verwendet werden, waren nur in weiter Ware begehrt, die Preise hierfür zogen etwas an, weil sich nur wenige Fabrikanten infolge der hohen Preise für das Rohmaterial mit der Herstellung dieses Artikels befassen. — Recht gut lag das Geschäft in allen Sortierungen trockener Kranzdärme, namentlich durch die Nachfrage des Auslandes. Die Preise zogen daher um ca. 10 % an. — Auch getrocknete Rinder- und Hammelbutten waren knapp und wurden schlank zu guten Preisen aus dem Markt genommen.

Schlünde und Blasen.

Von Blasen waren namentlich Rindblasen begehrt, da Nordamerika diesen Artikel fast gar nicht mehr exportiert und auch Rußland ihn mehr und mehr im eigenen Lande gebraucht. Das Angebot genügte daher bei weitem nicht der Nachfrage, das gleiche ist über Kalbs- und Schweinsblasen sowie über Schlünde zu berichten. Die Preise zogen um ca. 10 % an.

Kälbermagen.

Auch die Preise für Kälbermagen sind um ca. 10 % gestiegen, die Eingänge wurden stets von der Käselab-Industrie sogleich aufgenommen. Deutsche Kälbermagen wurden an Zahl weniger zubereitet, weil es rentabler war, sie zum Gekröse zu verwenden.

Pansen und Schwarten.

Die Notierungen für Pansen und Schwarten waren ungeheuer hoch und standen in keinem Verhältnis zu ihrem Nährwert.

Lebern.

Der Leberhandel bot das übliche Bild; in der kälteren Jahreszeit herrschte besondere Knappheit, und die Preise waren so hoch, daß sie der Wurstindustrie keine Rechnung ließen.

Ein- und Ausfuhr.

Die Einfuhr war bis Ende September um 3% geringer als im Vorjahre, die Ausfuhr hingegen um 4½% höher; diese Zahlen beziehen sich jedoch nur auf das Gewicht der Sendungen, da die Werte bei der Ein- und Ausfuhr nur geschätzt werden.

Verschiedenes.

Da die vom Reichstage angenommene Resolution Ablaß und Genossen — wonach selbständig leicht zu untersuchende Organe (Lebern und Zungen) die Ausnahme zum § 12 des Fleischbeschaugesetzes gleich Schinken, Speck und Därmen bilden sollten — eine Gesetzesänderung bisher nicht herbeigeführt hat, so baten die Aeltesten der Kaufmannschaft von Berlin und auch der Deutsche Fleischer-Verband den Herrn Reichskanzler unter eingehenden Begründungen um die bezügliche Gesetzes-Aenderung. Die Verhältnisse sind tatsächlich unhaltbar geworden. Der Wurstindustrie wäre mit einer erleichterten Lebereinfuhr sehr gedient; die Angelegenheit ist indessen in hohem Maße auch eine volkswirtschaftliche, deshalb ist es wünschenswert, daß die Reichsregierung sich den berechtigten Wünschen des Parlamentes und der Interessenten nicht weiter verschließt,

vielmehr nach den Anträgen der genannten Körperschaften eine Abstellung der herrschenden Mißstände ehestens herbeiführt.

46. Fische und Schaltiere.

a) Frische Fische.

Frische Fische.

Witterungseinflüsse.

Wie im Jahre 1912, so wurde auch im Jahre 1913 das Fischgeschäft von den schlechten Witterungsverhältnissen ungünstig beeinflußt. Nach einer kurzen Kälteperiode im Januar setzte bald milderes, wenn auch keineswegs warmes und zeitweise sehr stürmisches Wetter ein, was eine ergiebige Ausbeute der Eisfischerei in den letzten Wintermonaten nicht zuließ. Auch im Frühjahr folgte einigen warmen Tagen, während welcher plötzlich stärkere Zufuhren an den Markt kamen, ein erheblicher Temperatursturz, der bis zum Mai anhielt und ausreichende Fänge in der Wildfischerei vollkommen unterband. Nicht allein die Wildfischerei, sondern auch die Teichwirtschaft hatte unter der Ungunst des kalten Wetters im Frühjahre zu leiden. Die überwiegend naßkalten Sommermonate fügten weitere Schäden vornehmlich der Teichwirtschaft zu, und die folgenden warmen Herbstwochen konnten die schädigenden Einflüsse des Sommerwetters und des kalten Frühjahres nicht wieder wettmachen. Die während des kühlen Sommerwetters ungenügende Gewichtszunahme konnte selbst die reichliche Nahrungsannahme in den warmen Herbstwochen nicht voll ersetzen. Das Ergebnis der geschilderten Witterungseinflüsse auf die Teichwirtschaft spiegelt sich wider in dem um durchschnittlich 25 % geringeren Zuwachs der Teichfische und einem oftmals beträchtlichen Ausfall an der Stückzahl der Satzfische. Gerade für die begehrtesten Fischarten zeitigte die häufig durchaus ungenügende Zufuhr recht hohe Preise, was, zumal sich die flaue und zurückhaltende Geldlage des Weltmarktes auch im Fischgeschäft hemmend fühlbar machte, einen flotten Handel nicht aufkommen ließ.

Kleinhandel.

Der Kleinhandel stand unter dem Druck hoher Einkaufspreise und eines unverhältnismäßig geringen Nutzens an dem Wiederverkauf. Dies gilt sowohl für Süßwasserfische als auch für Seefische, und zwar für erstere in verschärftem Maße. Infolge der an allen Plätzen einsetzenden Propaganda für den Seefischkonsum gestaltete sich der Absatz der Seefische für den Kleinhandel immerhin noch gewinnbringender als der Verkauf der Süßwasserfische, und demzufolge gelangte der Seefisch schon mehrfach in bevorzugter Weise zum Angebot. Ueber Markt- und Preislage einzelner Fischarten ist im besonderen kurz folgendes zu erwähnen:

Aale.

Bei den allgemein geringen Zufuhren zu Beginn des Jahres muß als bemerkenswert eine reichlichere Zufuhr in unsortierten

und mittleren Aalen verzeichnet werden. Diese Eingänge wurden zu guten Mittelpreisen abgesetzt. Starke Aale, welche fast während des ganzen Jahres knapp eingingen, waren zeitweise sehr begehrt und wurden außerordentlich hoch bezahlt. Mittelaale waren besonders im Mai bei hohen Preisen sehr gesucht. Die Aalpreise gingen erst während der kalten Regentage in der ersten Hälfte des Monats August besonders für unsortierte und kleinere Fische zurück, und die Preise besserten sich namentlich für mittlere und starke Aale, da größere Zufuhren in dänischen und schwedischen Aalen fast gänzlich fehlten, in den Herbstmonaten auf und blieben bis Jahresschluß unverändert hohe.

Hechte, in deren Laichperiode die Karwoche fiel, gaben erst nach dem Osterfeste auf kurze Zeit, infolge durchweg stärkerer Zufuhren, im Preise nach. Gegen Ende April, unmittelbar vor den jüdischen Feiertagen, zogen die Hechtpreise bei reger Nachfrage wieder an und blieben bis in den Spätherbst hinein recht befriedigend, teilweise sogar sehr hoch. Im November gingen die Preise namentlich für unsortierte und größere Hechte bei stärkeren Zufuhren und ruhigem Geschäftsgange zurück, und in dieser Zeit waren nur kleine, sogenannte Brathechte begehrt und gut bewertet. **Hechte.**

Zander einheimischen Ursprunges wurden im allgemeinen mäßig zugeführt, und namentlich in der Karwoche und vor den jüdischen Feiertagen konnte der in diesen Fischen vorhandene Bedarf nicht annähernd gedeckt werden. Die Preise hielten sich mit geringen Schwankungen in mittlerer Höhe. Im Herbst gingen sehr reichliche Zufuhren in kleinen Haffzandern ein, die zu sehr billigen Preisen gehandelt wurden. **Zander**

Weißfische wurden besonders in den bevorzugten Größen fast während des ganzen Jahres nur mäßig zugeführt, und zu recht befriedigenden, teilweise sogar recht hohen Preisen abgesetzt. Ein Preisabschlag trat nur vorübergehend bei stärkerer Anfuhr unmittelbar nach Ostern ein. Sehr erheblich gingen die Preise für Plötzen in der Laichperiode zurück, und blieben bis Mitte Mai niedrig. Sehr gut, teilweise sogar hoch bewertet wurden gutlebende Barse und Karauschen, welche sich immer mehr den Berliner Markt erobern. Bleie wurden namentlich in größeren Fischen und unmittelbar vor dem Silvestergeschäft auch in kleineren Fischen zu recht annehmbaren Preisen gehandelt. Hierbei sei noch erwähnt, daß neben Bleien auch Plötzen in der Silvesterwoche am Berliner Markt sehr begehrt sind. In der irrigen Annahme, daß Plötzen ebenso im Weihnachtsverkehr sehr gefragt sein würden, wurde der Markt zu dieser Zeit bereits außerordentlich mit Plötzen belegt, was in den letzten Tagen vor dem Weihnachtsfest einen Preissturz **Weißfische.**

für Plötzen zur Folge hatte. — Quappen kamen wiederum nur in sehr geringen Quanten an den Berliner Markt und wurden bei Vorkommen sehr gut bezahlt.

Teichfische. Wie schon oben erwähnt, zeigte sich die nachteilige Wirkung der ungünstigen Witterung für die Teichwirtschaften in einem um durchschnittlich 25 % geringeren Abwuchs und einem erheblicheren Ausfall bei der Stückzahl der Satzfische. — Forellen, vom Auslande reichlich eingeführt, wurden zu festen Preisen gehandelt. — Schleie gingen in den ersten Monaten, namentlich in unsortierten Größen, reichlicher ein und wurden zu festen, bei nachgebender Zufuhr anziehenden Preisen gehandelt. Portionsschleie blieben anfangs knapp, und wurden mit geringen Abweichungen fast zu allen Zeiten im Kauf bevorzugt. Im allgemeinen war die Preislage für Schleie in dem Berichtsjahre eine durchweg günstigere als im Vorjahre. Besonders begehrt und hoch bewertet wurden Schleie während der Frühjahrs- und ersten Sommermonate, sodann auch vorübergehend im Herbst.

Insbes. Karpfen. Karpfen standen, da nur kleine Restbestände aus der vorjährigen Saison verblieben waren, zu Beginn des Jahres in geringen Quanten zum Verkauf, und wurden bei reger Nachfrage hoch bezahlt. Bemerkenswert war die wider Erwarten in der Karwoche einsetzende reichlichere Zufuhr in Spiegel- und Schuppenkarpfen in allen Größen, die bei der äußerst knappen Zufuhr in allen übrigen Fischarten zu festen Preisen flott abgesetzt werden konnte. Nach dem Osterfeste blieben Karpfen bis zum Einsetzen der Frühabfischungen knapp, und kleinere Eingänge aus Wildgewässern wurden hoch bewertet. Die bereits Ende Juli einsetzenden Zufuhren in Frühkarpfen brachten hohe Preise Die günstige Preislage hielt sich bis Ende August, wo infolge stärkerer Anfuhren die Preise etwas zurückgingen. Ein erheblicherer Preisabschlag trat erst bei den allgemein einsetzenden Abfischungen und den demzufolge den Bedarf übersteigenden Zufuhren Anfang Oktober ein, und die Karpfenpreise besserten sich dann bis zum Einsetzen der Hochsaison nicht mehr wesentlich auf. Noch immer verfügen einige Teichwirtschaften mit recht beachtenswerten Produktionen nicht über ausreichende Hälteranlagen, um die Karpfen nach den Abfischungen stapeln und der Nachfrage entsprechend zu einer günstigen Konjunktur verwerten zu können. Gerade von diesen Teichwirtschaften werden die Produktionen zu einer Zeit, da der Markt, wie z. B. während der Wild- und Geflügelhochsaison im Oktober und November, für Fische am wenigsten aufnahmefähig ist, zum Verkauf gebracht. Von Mitte Dezember ab wurden Karpfen in größeren Quanten, wenn auch nicht überreichlich, zugeführt. Der Weihnachtsbedarf konnte am hiesigen Platze ohne Schwierigkeiten gedeckt werden. Auch den Anforderungen zu Silvester konnte im allgemeinen genügt werden,

da infolge des an den beiden letzten Tagen des alten Jahres herrschenden außerordentlich starken Schneefalles sowohl der Straßen-, als auch der Gelegenheitshandel mit Karpfen beinahe ganz ausgeschaltet bzw. nur auf ein ganz Geringes beschränkt war. Wäre letzteres nicht der Fall gewesen, so würde wohl mit einem Mangel an Fischen zu rechnen gewesen sein. Immerhin knapp waren Karpfen mittlerer Größe und kleine Karpfen, während, ähnlich dem Vorjahre, wiederum große Fische, entgegen der anfänglich allgemein gehegten Befürchtung, gerade zu Silvester vollauf zur Verfügung standen. Die Preise im Großhandel waren sowohl zu Weihnachten als auch zu Silvester durchschnittlich hoch, und ganz besonders am 30. und 31. Dez. wurden kleine Fische verhältnismäßig über Wert bezahlt. — Im Kleinhandel, welcher sich bei den hohen Einkaufspreisen nur vorsichtig eingedeckt hatte, verlief das Geschäft ruhig, wozu einerseits die hohen Preise, andererseits die Ungunst der Witterung beitrug. Der seßhafte Kleinhandel war insofern günstiger daran, als die freie Konkurrenz fehlte, und er konnte demzufolge im allgemeinen seine, wie vorerwähnt, nicht überreichlichen Bestände glatt räumen. — In toten Karpfen herrschte bei nur sehr geringer Zufuhr aus Rußland und dem gänzlichen Fehlen rumänischer Fische, großer Mangel, so daß die nicht allzu reichlichen Bestände einheimischer toter Karpfen selten hoch bewertet wurden und im Preise kaum hinter den lebenden Fischen zurückstanden. — Das in der städtischen Fischauktion zu Berlin in der Saison vom August bis einschließlich Dezember 1913 umgesetzte Quantum Karpfen belief sich auf 3276 Zentner. Die Preise für die marktgängigsten Sortierungen waren in der Weihnachts- bzw. Neujahrswoche in Mark pro 50 kg folgende:

Lebende Spiegelkarpfen,	20— 30er	90—103
„ „	30— 40er	86—97
„ „	40— 50er	85—94
„ „	50—100er	90—94
Lebende Schuppenkarpfen,	20— 30er	90—99
„ „	30— 40er	89—92
„ „	40— 50er	82—87
„ „	50—100er	79—87
Lebende Spiegel- und Schuppenkarpfen gemischt,	20— 30er	95—98
„ „ „ „ „	30— 40er	86—96
„ „ „ „ „	40— 50er	86—93
„ „ „ „ „	50—100er	79—92

Die monatlichen Umsätze lebender Karpfen stellten sich wie folgt:

im August und September 1913 auf	588	Zentner
„ Oktober 1913 auf	515	„
„ November 1913 auf	411	„
„ Dezember 1913 auf	1762	„
Zusammen	3276	Zentner

Auf Auslandsware entfielen von den obigen Quanten insgesamt 270 Zentner.

Seefische.

Der Handel mit Seefischen spielte sich mit geringen Schwankungen im Rahmen des Vorjahres ab. Auch der Seefischhandel ist vollkommen abhängig von der jeweiligen Witterungslage, indem stürmisches Wetter den Fang zeitweise vollkommen unterbindet und ein plötzliches Emporschnellen der Preise bewirkt. Es regeln sich demzufolge, besonders auch in Seefischen, die Preise vollkommen nach Angebot und Nachfrage. Infolge der stürmischen Witterung zu Beginn des Berichtsjahres und der Frühjahrsstürme gingen Seefische zeitweise sehr knapp ein, und der vorhandene Bedarf konnte trotz günstigster Preislage nicht gedeckt werden. Die an den Markt kommenden Qualitäten waren durchweg gut, und nur vorübergehend machte sich, bei knappen Fängen und während der Sommermonate, ein Mangel an erstklassigen Fischen bemerkbar. Besonders begehrt waren wiederum Schellfische, Kabliau, Rotzungen und kleine Schollen (Flundern). Schellfische in erstklassiger Qualität waren fast das ganze Jahr hindurch knapp und erzielten zeitweise recht günstige Preise. Seefische erfreuen sich Dank der zielbewußten Propaganda unter den Konsumenten zunehmender Beliebtheit, zum Vorteile unserer gesamten Hochseefischerei. — Die wertvolleren Seefischarten blieben im Preise nach wie vor hoch, was besonders für bevorzugte Größen und erstklassige Qualitäten gilt. Vorübergehend reichlich eingehende kleine Steinbutten wurden ihrer nicht begehrten Größe wegen zu recht wohlfeilen Preisen gehandelt. — Die gewöhnlicheren Seefischarten waren wiederum fast durchweg in kleineren und kleinen Größen am reichlichsten vorhanden.

Ausländische Zander.

Russische und auch gefrorene persische Zander gingen erst in den letzten Monaten des Berichtsjahres in reichlicheren Mengen, jedoch zum Teil nicht in den gewohnten guten Qualitäten, ein. Russische Zander in Ia-Qualitäten und bevorzugten Größen wurden gut bezahlt, mindere Qualitäten waren indessen selbst bei wohlfeilen Preisen schwer abzusetzen.

Lachse.

In gefrorenen Lachsen beherrschten Steelhead- und Amurlachse den Markt, während Silverside und Puget-Soundlachse weniger reichlich angeboten wurden. Steelhead- und Amurlachse gelangten vorwiegend in wenig gesuchten Größen und häufig auch IIa-Qualitäten an den Markt, und mußten bei schwacher Nachfrage und schleppendem Geschäftsgange zeitweise zu sehr niedrigen Preisen abgesetzt werden. Einheimische frische Lachse, wie auch solche aus Norwegen und Schweden, gingen nur zeitweise reichlicher ein und wurden namentlich in den gesuchten Größen recht hoch bewertet.

Krebse.

Im Krebsgeschäft war zu Beginn der Hochsaison Anfang Mai infolge des kühlen Wetters der Bedarf nicht erheblich und die Preise demzufolge nur mittlere. Vor dem Pfingstfest trat eine rege Nachfrage ein, die hohe Preise zeitigte. In

großen Krebsen konnte der vorhandene Bedarf während der Hochsaison im Mai und Juni nicht annähernd gedeckt werden. In den übrigen Größen war die Zufuhr sowohl in Edel- als auch galizischen Krebsen (Sumpfkrebsen) ausreichend. Galizische Krebse wurden besonders in den Wintermonaten reichlicher als sonst zugeführt.

Der Jahresumsatz in lebenden und toten Fischen durch die Fischauktion in der städtischen Zentralmarkthalle belief sich auf zirka 37 868 Zentner. Von diesem Umsatz kommen auf lebende Flußfische zirka 14 341 Zentner, auf tote Fluß- und Seefische zirka 23 527 Zentner. Zu bemerken ist, daß mindere Qualitäten sowie korb- bzw. kistenweise verkaufte Fische in vorstehenden Umsatzziffern nicht enthalten sind. Umsätze.

Die monatlichen Durchschnittpreise ergibt die nachstehende Tabelle:

Tab. 80. Monatliche Durchschnittspreise für Fische im Jahre 1913 (pro 50 kg in Mark).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
a) Lebende Flußfische.												
Hechte	113,0	108,7	108,9	97,5	113,4	118,6	115,2	115,3	115,8	102,4	88,4	92,9
„ groß	95,1	70,9	77,4	66,6	66,5	76,8	85,8	84,7	75,2	73,5	62,9	64,0
Schleie	101,1	114,1	124,1	128,0	125,8	109,2	120,2	139,5	129,2	117,4	105,8	111,6
Karpfen, groß	92,0	87,9	94,0	92,0	96,0	80,0	—	94,0	92,1	85,6	89,0	93,2
„ mittel	81,0	89,0	90,3	91,3	96,3	109,8	112,0	101,8	83,6	77,4	80,7	85,1
„ klein	79,5	88,0	83,7	92,5	—	—	—	96,7	80,9	75,8	75,0	81,2
„ unsortiert	86,0	90,3	94,0	81,0	100,0	91,0	112,5	100,3	86,0	79,0	79,3	86,0
Aale, groß	—	117,0	146,5	118,1	113,7	121,4	136,9	123,9	104,2	129,5	132,8	118,7
„ mittel	101,1	112,0	136,2	120,1	124,1	120,3	126,2	114,5	104,3	116,6	121,3	119,9
„ klein	100,5	95,3	107,0	102,3	86,7	76,6	72,4	73,7	70,7	71,0	102,0	94,0
„ unsortiert	98,2	100,3	115,0	114,3	106,9	98,0	95,5	94,0	89,4	91,9	101,8	—
Zander	133,7	137,7	138,2	134,8	127,7	129,2	140,5	126,5	118,3	112,3	115,0	106,5
Plötzen	50,8	49,0	48,3	40,0	47,0	54,0	65,5	62,0	58,1	50,3	49,2	46,0
Barse	87,0	90,8	93,4	82,6	86,2	88,1	93,5	91,4	86,2	76,8	80,8	80,0
Bleie	56,2	62,6	60,2	55,1	52,8	65,9	68,9	70,5	58,7	49,0	47,9	57,6
Bunte Fische	54,9	—	51,8	41,4	49,6	59,8	67,1	56,4	50,8	54,5	43,7	44,0
Roddow	54,1	77,0	56,3	48,9	60,5	78,3	79,4	75,6	63,5	35,2	54,8	56,7
Aland	63,5	66,1	57,2	50,4	57,6	75,5	83,8	78,0	66,7	55,2	57,3	60,5
Quappen	59,1	65,9	70,3	58,0	60,0	—	—	—	—	—	64,5	67,7
Karauschen	99,6	93,8	109,7	92,4	89,6	90,4	88,9	101,2	92,1	86,0	85,7	82,5
b) Tote Flußfische.												
Hechte	80,9	73,6	81,3	65,8	60,8	75,5	80,2	73,6	67,7	63,7	58,5	62,8
Zander	118,8	114,8	114,8	101,8	96,7	97,7	108,0	104,8	86,2	73,9	80,3	80,6
Schleie	84,0	77,6	74,2	67,3	75,6	67,0	75,8	83,5	70,2	64,7	54,3	59,0
Aland	—	46,0	30,0	32,8	54,0	34,3	—	46,4	27,5	32,0	47,0	39,5
Barse	52,6	47,8	53,2	43,1	31,9	42,8	49,6	46,0	39,8	38,8	44,7	45,7
Bleie	39,3	37,8	38,7	42,7	28,4	30,5	37,0	36,6	19,5	30,4	29,1	34,8
Bunte Fische	24,1	22,8	29,8	19,8	22,4	26,7	23,0	28,0	18,4	18,2	24,1	20,9
Aale	96,3	93,2	124,7	102,6	85,6	84,1	94,8	90,2	78,3	73,3	84,0	76,4
Karpfen	65,6	63,6	58,4	42,7	47,1	43,0	69,3	65,6	53,8	48,1	50,2	64,8
Maränen	—	—	—	29,0	31,0	28,0	40,0	40,0	30,3	31,7	30,0	33,3
„ groß	—	—	—	—	—	—	—	—	54,0	44,3	50,3	47,0
Karauschen	63,0	—	50,0	41,0	51,7	42,4	45,1	50,2	42,1	35,0	43,0	—
Quappen	45,4	50,3	47,5	43,2	53,0	52,0	—	—	—	42,6	40,7	43,6
Kaulbars	33,0	29,8	26,8	—	—	—	32,0	29,5	—	13,5	—	35,0
Plötzen	30,0	26,8	25,3	19,8	23,0	27,0	27,0	27,0	24,5	24,5	23,7	24,1

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
c) Seefische.												
Lachs	313.3	196.8	178,4	156,3	168,4	142,6	172.8	152,9	175,4	186,7	122,0	—
„ gefroren IIa	70,5	64,0	70,0	59,3	60,5	56,1	60,0	66,0	61,7	57,0	53,6	68,7
Lachsforellen	171,0	198,4	186,5	144,3	164,0	—	165,0	120,0	120,3	131,7	132,4	198,0
Seezungen	150,4	151,3	167,0	130,0	116,1	150,0	160,0	154,0	183,0	179,3	179,5	175,5
Steinbutten	109,7	167,8	165,3	109,1	93,6	73,6	86,5	97,7	98,3	95,5	102,9	129,2
Schollen	43,3	33,7	31,6	29,0	30,5	—	42,4	40,1	34,9	29,4	26,3	31,7
Schellfische	33,3	29,5	37,5	27,5	29,0	—	28,0	—	25,0	28.0	40,5	29,8
Kabliau	23,1	19,6	21,5	17,5	14,8	17,4	16.7	—	19,6	18,6	19,2	24,0
Dorsch	18,1	14,4	16,4	8,8	—	—	—	15,6	8,0	9,8	10,2	15,4
Heilbutten	83,8	74,3	88,0	58,5	62,9	64,0	47,0	58,6	67,5	60,8	62,8	72.9
Flundern	22.7	17,3	16,4	12,7	14,9	14,7	16,1	14,3	18,5	20,2	23,0	27,3
Lemanten	71,0	54,5	43,3	31,8	39,3	—	48,0	40,8	29,1	39,0	—	—
Rotzungen	64,2	57,5	65,3	29,6	21,2	27,4	29,1	37,6	28,0	32,4	40,8	46,0
Kleist	62,0	—	—	49,7	53,7	40,0	—	43,0	—	51,5	57,0	58,3
Zander, russischer	—	85,2	70,7	76,6	—	65,0	67,0	82,7	64,5	53,9	70,5	53,8
Stör	—	—	162,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Heringe.

b) Heringe.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Bestände.

Der Heringsfang im Jahre 1912 war recht ungünstig gewesen und ergab einen Ausfall bei den deutschen Gesellschaften von 89 089 t, bei den holländischen Fischereien von 109 252 t, beim norwegischen Fett- und Sloc-Hering von 200 322 t gegen das Vorjahr. Wenn nun auch der Fang in Schottland, Yarmouth und Lawestoft ein Plus von 186 249 t gegen 1911 aufwies, so darf nicht außer acht gelassen werden, daß sich in schottischen Heringen ein äußerst reges Geschäft entwickelt hatte, und am Anfang des Berichtsjahres in brauchbaren Sorten für den hiesigen Markt nur Kleinigkeiten in Hamburg und Stettin auf Lager waren. Die nachstehenden Zahlen lassen erkennen, daß die Läger an beiden Plätzen zusammen einen Minderbestand von 25 794 t gegen das Vorjahr aufwiesen.

Es waren am 31. Dez. vorhanden:

	1910	1911	1912	
in Stettin	73 971	72 340	46 804	To.
in Hamburg	5 836	5 668	5 410	„
zusammen	79 807	78 008	52 214	To.

Trotz der hohen Preise und der nicht immer gleichmäßig guten Qualitäten, besonders auch in deutschen Heringen, welche hier am Platze mit Vorliebe gekauft werden, entwickelte sich das Geschäft am Anfang des Berichtsjahres in recht reger Weise.

Die hiesigen Händler konnten ihre Vorräte sämtlich räumen, teilweise reichten diese bis zum Schluß der Saison kaum aus.

Die Preise für deutsche und holländische Heringe waren folgende:

Preise.

	Jan./Febr.	März/April	Mai/Juni
Superior .	M. 58—60 p. To.	60 p. To.	60 p. To.
Sortiert . .	„ 55—56 „	56—57 „	55—56 „
Prima . . .	„ 50—52 „	50—52 „	50—52 „
Kleine . .	„ 44—46 „	45—46 „	46—47 „

So klein die Läger in Vollheringen zu Anfang des Berichtsjahres gewesen sind, so reichlich groß erwiesen sie sich in konserviertem Matjes. Trotz der normalen Zufuhren in Hamburg und Stettin während der Saison sind sehr hohe Preise für Downingsbay und Castlebay bezahlt worden. Dies ist in der Hauptsache der Grund gewesen, daß sich die Ware schwer absetzen ließ. Es kam noch hinzu, daß einige Spekulanten den Fehler begingen, sich mit zu früh gefangener Ware für das Kühlhaus einzudecken, da sie den hohen Preis für den Junifisch nicht bewilligen wollten. Die erhofften Nachfragen in Matjes blieben aus, und daher mußte er teilweise mit Verlust verkauft werden. Besonders schwer gestaltete sich das Geschäft in feinem Castlebay, da diese zwar sehr fein in Qualität waren, aber in der Größe nicht genügten und der dafür geforderte Preis dem Detailhandel keinen nennenswerten Nutzen brachte. Feine Shetlands-Matjes, welche gut in der Größe fielen, fanden bessere Beachtung. Folgende Preise wurden für die einzelnen Sorten bezahlt:

Downingsbay large	M. 140—150	per $^2/_2$ To.
Castlebay large	„ 130—140	„
Shetlands large	„ 96—110	„
„ medium	„ 84—90	„

Am 15. April wurden in Hamburg die ersten neuen Matjes zugeführt, doch war die Qualität derartig miserabel, daß nur Kleinigkeiten davon verkauft wurden, die auch nur bestimmten Zwecken dienten. Für den hiesigen Platz genügte die Qualität erst im zweiten Drittel des Monats Mai, und zwar konnten zuerst nur Downingsbay large und medium gehandelt werden, da Castlebay und Shetlands noch zu grün waren. Anfang Juni besserte sich die Qualität der Castlebay, und auch dieser wurde nunmehr gekauft. Shetlands-Matjes waren erst Mitte Juni besser und bedangen dann aber auch gleich einen ziemlich hohen Preis, da inzwischen wieder für Downingsbay large Preise von 110—125 Mk. pro $^2/_2$ Tonne transito bezahlt wurden. Auch Castlebay wurde in feiner Qualität recht gut bezahlt. Bemerkenswert ist, daß sich in der zweiten Hälfte Juni Gelegenheit bot, extra großfallende Partien Castlebay-, Lochboisdale- und Shetlands-Matjes zu kaufen, wovon erstere beide Sorten als Ersatz für die viel zu hoch bezahlten Downingsbay large dienen konnten. Im allgemeinen war die Qualität der Downingsbay und Castlebay einzelner Partien hervorragend

schön, die der Shetlands im großen und ganzen mittelmäßig. Die Preise dafür waren folgende:

Am Anfang der Saison:

Downingsbay large	M.	84—100	per $^2/_2$ To.
„ medium	„	72—90	„
Castlebay large	„	80—92	„
Shetlands large	„	68—82	„
„ medium	„	62—68	„

Am Schluß der Saison:

Downingsbay large	M.	130—134	per $^2/_2$ To.
„ medium	„	96—116	„
Castlebay u. Lochboisdale large	„	110—124	„
„ „ med. .	„	78—90	„
Shetlands large	„	82—90	„
„ medium	„	70—84	„

Bereits Mitte Juni trafen die ersten Zufuhren in Schottenheringen sowohl in Hamburg wie auch Stettin ein. Die Qualität war zu Anfang derartig gering, daß die Ware für den hiesigen Platz noch nicht verwendet werden konnte. Sofern der Shetlands- und auch Ostküstenhering fett und zart ist, wird er bis zum reichlichen Milch- und Rogenansatz als Matjes gesalzen, welches sich bis Anfang Juli erstreckt. Um diese Zeit gelangten schon einzelne recht gute Partien Shetlandsheringe zur Besichtigung, doch wurden dafür Preise bezahlt, welche denen der Matjesheringe nicht viel nachstanden. Der Grund dafür lag in den andauernd schlechten Fängen sowohl in Shetland, Orkney als auch an der Ostküste. (Der Ausfall im Fang betrug schon bis zum 5. Juli 240 496 t gegen 1912.) Diese Situation änderte sich auch den ganzen Sommer hindurch nicht. Sehr oft war es schwer, selbst zu den überspannt hohen Preisen passende Ware zu erhalten. Im August wurde der Fang teilweise etwas besser, und die Preise mußten eine Kleinigkeit weichen. In schottischen Trademarken war starke Nachfrage und öfter nichts Gutes zu bekommen. Crown large, Crown fulls und Crown brand - Matfulls waren Ende des Monats zirka 3 Mk. billiger, doch wurden ungestempelte, gute Partien eher etwas teurer als Anfang August bezahlt. Der Grund dafür lag darin, daß alles, was einigermaßen sich dazu eignete, für gestempelte Ware Verwendung fand. Gestempelt wurden bis zum 6. Sept. zirka 222 996 t gegen 158 040 t in 1912. Das Geschäft wurde in der Folge etwas schleppend, da in der zweiten Hälfte September deutsche Heringe viel preiswerter als schottische Heringe zu kaufen waren und letztere dadurch vernachlässigt wurden. Die Preise gaben infolgedessen erheblich nach. Wo Anfang September noch Crown fulls mit 46½ Mk. pro Tonne trs. bezahlt

wurde, war dieser nach dem 20. Sept. mit 41 Mk. trs. zu kaufen. Ende des Monats trat eine Besserung der Nachfrage ein, was wieder ein sofortiges Anziehen der Preise herbeiführte. Bis Mitte Oktober hielten sich die Preise auf gleichmäßiger Höhe, doch übte von diesem Zeitpunkt ab der Yarmouth-Fang einen wesentlichen Einfluß aus und mußten ein Nachlassen der Preise bewirken. Im Verlaufe von vier Wochen hatte sich infolge stillen Geschäftes nichts im Markt geändert, und in der zweiten Hälfte November zogen die Preise wieder an, da der Fang sich überall wesentlich verschlechterte. Der Ausfall im Fang gegen das Vorjahr betrug bis zum 1. Nov. 246 349 t.

Der Yarmouth-Fang setzte gegen 1912 recht spät ein. Wo bis Ende September des Vorjahres schon 60 000 bis 70 000 t gesalzen waren, blieb er im Berichtsjahre bis Anfang Oktober ohne nennenswerte Resultate. Er besserte sich aber gegen Mitte Oktober ganz wesentlich und konnte teilweise, begünstigt durch das schöne Wetter, als ein großer bezeichnet werden. Die Preise für Yarmouthheringe blieben aber ziemlich gleichmäßig hoch, da große Verkäufe nach dem Osten stattfanden.

Das Gesamtergebnis des Fanges betrug 1913 in Schottland 1 545 000 t, in Yarmouth und Lowestoft 1 400 000 t.

Die Preise für die einzelnen Sorten und Größen betrugen (in Mark für die Tonne):

	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov./Dez
Schott. large fulls	60—62	58—60	56—53	55—53	——
„ fulls	56—58	54—56	54—50	52—50	——
„ matfulls	52—56	50—52	50—48	50—48	48—50
„ crown large fulls .	——	64—60	60—55	56—54	52—54
„ „ fulls . . .	——	61—58	58—52	54—52	52—54
„ crbrd. matfulls . .	——	57—54	54—50	52—50	52
„ „ matties . .	——	52—50	50—48	48—47	47—48
„ „ Spents . .	——	——	46—45	45—44	43—44

Deutsche Heringe.

Früher als sonst schickten die deutschen Gesellschaften ihre Fahrzeuge auf die Reise, und schon in der zweiten Hälfte Juni kehrten einige Dampflogger zurück. Der Ertrag des Fanges bestand bis Ende Juli fast nur aus Matjes, womit sich in diesem Jahre ein recht gutes Geschäft bot, denn der nicht sehr heiße Sommer brachte keine Verluste, und der Fisch ist besonders fett und zart gewesen. Erst im August wurden hier am Platze Vollheringe gehandelt, die in Qualität besonders schön waren. Im Vergleich zum schottischen Hering konnten die Preise nicht als überspannt hoch bezeichnet werden, wie sie sonst zu Anfang zu sein pflegen, da die Fischereien gute Resultate durchweg zu verzeichnen hatten. Es entwickelte sich von vornherein ein lebhaftes Geschäft, und zeitweise genügte das Angebot nicht der Nachfrage. In der zweiten Hälfte August trat vielfach eine Knappheit in Ware ein, denn einzelne Fischereien verkauften in der Erwartung der großen Ankünfte

und verloren öfter die Uebersicht. Um diese Zeit zogen auch die Preise etwas an. Der andauernd gute Fang und der abflauende Markt im September ließen die Preise etwas sinken, und konnten speziell Superior und Sortierte recht preiswert gehandelt werden. Nur in Prima und Kleinen blieb stets gute Nachfrage, und die Preise hielten sich dafür in gleichmäßiger Höhe. In der ersten Hälfte Oktober trat wiederum öfter eine Knappheit in Loco-Ware ein, doch wurden durch reichliche Ankünfte in der zweiten Hälfte Oktober wieder preiswerte Offerten von den Fischerei-Gesellschaften gemacht. Bis Mitte November ließen die Preise für Superior und Sortierte ständig etwas nach, da viel große Heringe vorhanden waren. Es konnten diese Größen öfter zu denselben Preisen bezogen werden wie Prima. Der notorisch gute Fang zeigte nicht immer eine große Kauflust, und die Spekulanten blieben in Erwartung eines erheblichen Preisrückganges. Der rege Absatz bei den Fischerei-Gesellschaften täuschte aber die Erwartung vieler, und man vermutet, daß große Spekulationskäufe nicht gemacht wurden. Das günstige Herbstwetter kam der Fischerei sehr zustatten, und es konnten von verschiedenen Gesellschaften einige Dampflogger sechs Reisen machen. Die Fischerei wurde mit 262 Fahrzeugen gegen 283 Fahrzeuge in 1912 betrieben und ergab bis zum 6. Nov. einen Fang mit 912 Schiffen von 396 355 Kantjes gegen 821 Schiffe von 251 583 Kantjes in 1912. Trotz der verminderten Flotte (durch Ausscheiden der Fischerei-A.-G. Weser-Elsfleth und Einziehen einzelner, nicht mehr seetüchtiger Schiffe) konnte also bis zum genannten Zeitpunkt schon ein Plus von 144 772 Kantjes gegen das Vorjahr verzeichnet werden. Eine Aenderung in dem Geschäftsbetriebe der meisten deutschen Gesellschaften trat insofern ein, als sie einen Zusammenschluß herbeiführten und unter dem Namen: Deutsche Heringshandels-Gesellschaft m. b. H., Bremen, eine Zentrale errichteten, welche den alleinigen Verkauf der von diesen Gesellschaften gefangenen Heringe übernahm. Nach Angabe der D. H. G. soll der Zweck in der Hauptsache darin liegen, eine Stabilität des Marktes herbeizuführen, ferner einen Ausgleich im Angebot zu schaffen. Sie umfaßt sieben deutsche Gesellschaften. Nicht beteiligt an der D. H. G. sind: Emder Heringsfischerei A.-G., Emden, mit ihren beiden Tochtergesellschaften; Bremen-Vegesacker Fischerei-Ges., Vegesack, und Glückstädter Fischerei-A.-G., Glückstadt. Der Fang ergab gegen das Vorjahr ein Plus von 111 407 t, und zwar wurden gesalzen:

1913	1912	1911
3 396 745 t	2 282 675 t	3 173 565 t

Holländer.

Die holländische Fischerei hatte ebenfalls durchweg gute Erfolge zu verzeichnen, und die Preise bewegten sich fast in

den gleichen Bahnen wie bei den Deutschen. Im November, um die Zeit, als bei den deutschen Fischereien Prima knapp wurde, war bei einigen holländischen Gesellschaften dieser um einige Mark billiger zu kaufen, unter Berücksichtigung des Zolles von 3 Mk. Doch in der zweiten Hälfte November gingen sie mit ihren Forderungen wieder in die Höhe. Bei gleichen Preisen, selbst wenn die Differenz nur 1—1½ Mk. beträgt, wird dem deutschen Hering der Vorzug gegeben, da nicht alle holländischen Fischereien zuverlässig liefern. In den letzten Jahren bestand auch bei den hiesigen Detaillisten nicht mehr großes Interesse für holländische Heringe. Bis zum 5. Nov. sind 650 663 t gegen 25 723 t in 1912 gefangen worden. Am Schluß der Fischerei betrug das Ergebnis in:

1913		1912		1911
784 863 t	gegen	529 335 t	gegen	638 487 t

Die Preise stellten sich für deutschen und holländischen Hering folgendermaßen pro Tonne:

	Juli	August	September	Oktober	Nov./Dez.
Superior	—	58—60	58—56	52—50	48—46
Sortierte	—	56—58	56—54	50—48	48—46
Prima	—	50—52	50—48	48—46	44—43
Kleine	—	46—48	48—40	46—44	43—42
Maatjes	43—45	44—45	—	—	—

Zweiter Bericht.

ZweiterBericht.

Allgemeines.

Das Jahr 1912 endigte mit sehr hohen Preisen für alle Sorten Heringe, und auch zu Beginn des Jahres 1913 trat in dieser Hinsicht keine Aenderung ein, da die Ultimo 1912 aufgenommenen Jahresbestände an den verschiedenen Importplätzen sehr klein waren und kaum zur Deckung des Frühjahrsbedarfes ausreichen konnten. Dies traf in erster Linie für deutsche Heringe zu, die in Berlin besonders bevorzugt werden. Dem Absatz in Salzhering schien durch die ziemlich bedeutenden Zufuhren von Frischhering etwas Abbruch gemacht zu sein, doch trat dieses bei den sehr hohen Preisen für den Artikel weniger in Erscheinung. Es konnten sogar die alten Bestände im Frühjahr zu anziehenden Preisen geräumt werden. Vollhering wurde in den Monaten April, Mai und auch im Juni so knapp, daß selbst die abfallenden Sorten schlanken Absatz fanden. Das Geschäft in konserviertem Matjeshering (aus den Kühlhauslägern) entsprach nicht den Erwartungen; denn die ziemlich bedeutenden Bestände konnten nur zu verlustbringenden Preisen geräumt werden. An dem schlechten Abzug trugen aber auch die vielen minderwertigen Partien von frühgefangener Ware schuld. Man erwartete infolge der schlechten Qualitäten der konservierten Matjesheringe mit Ungeduld die ersten Zufuhren neuer Matjesheringe, die gegen Ende Mai, Anfang Juni in Berlin eintrafen. Die Qualität dieser ersten

Matjesheringe war erheblich besser als die der gleichen Zeit des Vorjahres, und es entwickelte sich sofort ein sehr gutes Geschäft bei nicht allzu teuren Preisen. Als dann gegen Ende Juni auch die ersten Zufuhren neuer schottischer Heringe eintrafen, war der Markt von alten Heringen fast ganz geräumt. Die Folge war, daß sich auch in neuen schottischen Heringen gleich ein überaus lebhaftes Geschäft entwickelte. Leider waren die Preise an den Fangstationen schon derartig hoch, daß dieselben mit allen Transport und Zollkosten bis Berlin kaum noch dem Detaillisten und Händler einen Nutzen ließen. Die Qualität der neuen schottischen Heringe befriedigte zu Anfang nicht, doch änderte sich dies sehr bald, nachdem von der Ostküste Schottlands ganz vorzügliche Qualitäten hereinkamen. Die Preise hielten sich aber auch für schottische Heringe bis in den Winter hinein auf einer außerordentlichen Höhe, so daß das Geschäft in schottischen Heringen bald ganz nachließ und die billigeren und beliebteren deutschen Heringe wieder den Berliner Markt beherrschten.

Maatjes.

Die ersten deutschen Heringe (sogenannte Matjes) wurden Anfang Juli an den Fangstationen der deutschen Reedereien greifbar. Auch die Qualität dieser war auffallenderweise wie bei den schottischen Heringen zunächst gering; da aber alte Heringe fehlten, gingen auch diese Heringe schnell in den Konsum über. Ende Juli wiesen dann aber die deutschen Matjes eine selten schöne Qualität auf, die den Absatz und Konsum sehr förderte. Das Geschäft von Ende Juli ab war in deutschen Matjes ganz bedeutend, und dieser Artikel fand bis in die späten Herbstmonate hinein bei den Konsumenten dauernd Interesse. Bemerkenswert ist, daß die Preise für den deutschen Matjes in dem verflossenen Jahre voll behauptet blieben und selbst durch den dann später eintreffenden Vollhering in keiner Weise beeinflußt wurden. Die ersten neuen deutschen Vollheringe wurden Ende Juli in Berlin angeboten und waren ebenfalls von vorzüglicher Qualität; das sich dann hierin entwickelnde Geschäft war durchaus normal, obgleich die Preise für diese ersten deutschen Vollheringe übertrieben hoch genannt werden müssen. Es wurden zum Beispiel für prima deutsche Vollheringe (dem sogen. Mittelhering 8/850 Stück pro Tonne) Mitte August Preise bis 43 Mk. zollfrei ab Stationen bezahlt. Dies entsprach einem Preise von 46 Mk. franko Berlin, also einem Verkaufspreise von 48 bis 50 Mk. und darüber. Solche Preise sind selbst für erste Ware zu hoch. Es trat dann auch bald eine starke Herabsetzung der Preise ein, um so mehr, da auch die ersten holländischen Vollheringe dem deutschen Hering bereits Konkurrenz machten. Allerdings hielten sich diese hohen Preise noch den ganzen Monat August hindurch und erst Anfang September trat ein erheblicher Rückschlag ein. — Im allgemeinen hielten sich dann aber die Preise für deutsche Heringe sowohl wie auch für die anderen Sorten, da der Konsum recht bedeutend war und dem

deutschen Hering kaum eine Konkurrenz entstand; denn der Schottenhering war viel zu teuer und kam für den Berliner Markt kaum in Frage. Auch der holländische Hering erreichte bald eine Preishöhe, die den deutschen Vollhering konkurrenzlos machte. Für den Berliner Markt hat der deutsche Hering noch nach wie vor wegen seiner reellen Sortierung und Behandlung den Vorzug. Allerdings trafen im Jahre 1913 auch schon von Holland verschiedene Abladungen ein, die sich durch ganz vorzügliche Sortierung, Behandlung und Qualität auszeichneten.

Zusammenschluß von Heringsfischereien.

Sieben Fischereien an der Weser und Ems haben sich zu einer Verkaufsgesellschaft zusammengeschlossen. Diese sieben Fischereien repräsentieren die Hälfte der deutschen Fangflotte. Dieser Zusammenschluß hatte zur Folge, daß die vereinigten Reedereien gewissermaßen eine Kontrolle über die Verkäufe gemeinsam ausübten und also in der Lage waren, je nach der Zufuhr und Nachfrage die Preise zu regulieren. Für den Handel mit deutschen Heringen ist dieser Zusammenschluß in einer Hinsicht als durchaus berechtigt zu bezeichnen; denn bekanntlich haben die deutschen Fischereien infolge einer äußerst scharfen Konkurrenz in den vorhergehenden Jahren mit großen Verlusten gearbeitet; man darf aber auch wiederum bei einem solchen Zusammenschluß nicht vergessen, daß der Artikel Hering eine beliebte und billige Nahrung gerade der ärmeren Bevölkerung ist und bleiben soll, und daß ein derartiger Zusammenschluß die Preise leicht auf einer Höhe erhalten oder treiben kann, die den Artikel Hering nicht mehr als billiges Nahrungsmittel erscheinen lassen und infolge einer solchen Verteuerung dem Artikel Konsumenten entwöhnen und anderen billigeren Nahrungsmitteln zuführen, z. B. der von Jahr zu Jahr zunehmenden Fischindustrie und dem Konsum in Seefischen.

Geschäftsgang.

In den Monaten September/Oktober, in den sogenannten Hauptkonsum-Monaten für Heringe, war das Geschäft sehr lebhaft. Diese Nachfrage wurde durch die große Kartoffelernte und billigen Kartoffelpreise erhöht. Im November trat dann die alle Jahre in Erscheinung tretende Abflauung im Geschäft ein, die dann in den Monat Dezember hinein anhielt. Daß die Preise in diesen Monaten auch eine rückgängige Konjunktur annehmen, findet seine Begründung in der Rekordfischerei an den englischen Stationen Yarmouth und Lowestoft. Man erwartete allgemein von diesem Ausfall der Fischerei ganz billige Heringspreise, doch traten diese wider Erwarten nicht ein. Das Fangresultat hatte nur eine vorübergehende Abflauung der Preise zur Folge, und deutsche Heringe konnten sogar zum Schluß des Jahres 1913 und Beginn des Jahres 1914 von den Reedereien zu Preisen geräumt werden, wie sie in dem Monat September notierten. Auch die holländischen Heringe erholten sich bald, nachdem das Fangresultat der englischen Fischerei auch in diesen Sorten eine Ab-

schwächung hervorgerufen hatte. Es stellt sich von Jahr zu Jahr mehr heraus, daß, so ergiebig die Fischerei an den englischen Stationen Yarmouth und Lowestoft sein mag, sie doch kaum noch für den deutschen Konsum von einschneidender Bedeutung ist. Der sogenannte Yarmouthhering wird mehr und mehr ein Spezialartikel für die russischen Märkte.

Zusammenfassung.

Das Jahr 1913 kann für den Berliner Platz im Artikel Hering als durchaus normal bezeichnet werden. Wie schon bemerkt, kam für den Konsum in den Sommermonaten Juni, Juli, August der schottische Hering neben dem deutschen in Frage. Für den Rest des Jahres fast ausschließlich der deutsche Hering. Die Preiskonstellation der verschiedenen Sorten ist hierbei allerdings für dieses Jahr nicht außer acht zu lassen; denn der schottische Hering kam für den größten Teil des Jahres wegen seiner hohen Preise nicht in Frage, und auch der holländische Hering stellte sich vorübergehend im Bezuge teurer wie der deutsche. Sollte aber der Zusammenschluß der deutschen Fischereien für die Zukunft die Preise auf einer Höhe halten, die nicht mehr den Fangresultaten und der Nachfrage Rechnung trägt, so wäre zu wünschen, daß die holländischen Abladungen mit größerer Sorgfalt als bisher erfüllt werden, um dem deutschen Hering eine Konkurrenz zu bieten. Ganz billige Heringspreise, wie in früheren Jahren, mögen für die Entwicklung des Geschäftes nicht gerade von Vorteil sein, es ist aber auch andererseits für den Artikel Hering als ungesund zu bezeichnen, wenn dafür Preise bezahlt werden, wie es in den letzten Jahren 1912/13 der Fall war. In Berlin liegt der Verkauf der Salzheringe ausschließlich in den Händen der Händler, die nicht mit allzu reichen Mitteln ihr Gewerbe betreiben. Für diese spielt es eine große Rolle, ob sie die Tonne Hering mit 45 bis 50 Mk. und sogar darüber bezahlen oder mit ca. 40 Mk. Gerade für diese Händler sind deshalb auch die beiden letzten Jahre nicht gewinnbringend gewesen, und viele konnten nur notdürftig ihren eigenen Unterhalt aus dem Verkauf der Heringe erwerben. In einzelnen Teilen Berlins, N, NO, O, und der in der Nähe liegenden Vororte hatten die Händler sehr unter der großen Arbeitslosigkeit zu leiden. Es fehlte in diesen Bezirken gerade an kaufkräftigen Konsumenten, und es machten sich bei den Gewerbetreibenden in diesen Gegenden ganz erhebliche Mindereinnahmen und demzufolge auch Minderverdienste bemerkbar. Auch der Engroshandel muß heute bei der Höhe der Preise mit geringerem Nutzen arbeiten, dafür aber größere Kapitalien bereitstellen; denn in den letzten beiden Jahren konnte beinahe als Durchschnittseinkaufspreis 38 bis 40 Mk. und sogar darüber zugrunde gelegt werden, während in früheren Jahren vorübergehend wenigstens Preise von 30 bis 35 Mk. gebräuchlich waren. Die Höhe der Preise wird vielfach irrtümlicherweise der Spekulation zugeschrieben, doch trifft dies nur in ganz bescheidenem Maße zu. Bei den diesjährigen

Preisen war der Hering wirklich nicht mehr spekulationsfähig. Der Hauptgrund für die hohen Preise dürfte in dem zunehmenden Konsum zu suchen sein, dem besonders in Rußland ungeahnte Grenzen geöffnet werden, und zwar durch jährlich zunehmende ganz bedeutende Eisenbahnwege. Die russischen Märkte können heute für den Artikel Hering als tonangebend bezeichnet werden, denn der russische Käufer spielt an den Stationen, besonders in Schottland, seit einigen Jahren die erste Rolle.

c) Sardinen.

Sardinen.

Spanien. Portugal.

Der Sardinenfang an der spanisch-portugiesischen Küste zeigte im Berichtsjahre fast genau dasselbe Bild wie im Vorjahre, also wiederum ein trauriges, abgesehen von einem kleinen spanischen Küstenstrich, der einen verhältnismäßig regelmäßigen und guten Fang ergab. An den Hauptfangplätzen hat der Fang gerade in den Hauptmonaten, Juli, August, September, so gut wie ganz gefehlt. Hin und wieder wurden an ein paar Tagen Sardinen gefangen, die aber leider durchweg entweder zu groß oder zu klein waren. Die richtige Mittelgröße hat, genau wie im Vorjahre, fast ganz gefehlt. Die für die frischen Fische bezahlten Preise waren infolgedessen wiederum ganz außerordentlich hoch, und zwar nicht nur für die mittelgroßen Fische, sondern auch für die weniger gesuchten zu großen oder zu kleinen Fische. Das Vorjahr brachte ganz spät noch — gewissermaßen nach Schluß der Saison — etwas Fischfang in den von der Knappheit besonders heimgesuchten Gegenden, und damit wenigstens einen kleinen Ausgleich für den großen Ausfall während der Hauptfangszeit. Auch dieser Ausgleich fehlte im Berichtsjahre, so daß das Gesamtergebnis noch ganz bedeutend hinter demjenigen des ohnehin schon sehr knappen Vorjahres zurückblieb. Am Schluß des vorjährigen Berichtes wurde zum Ausdruck gebracht, daß selbst bei einem reichen Fischfang in diesem Jahre ein Zurückgehen der Preise für die frühere Basis als ausgeschlossen zu betrachten sei. Dies hat sich durchweg bestätigt; denn das gegenwärtige Jahr setzte mit wesentlich höheren Preisen als das Vorjahr ein, aber selbst diese erhöhten Preise mußten natürlich infolge des oben geschilderten Verlaufs des Fischfanges eine weitere erhebliche Erhöhung erfahren. Dies machte sich wiederum ganz besonders bei den größeren Dosenformen bemerkbar, und eine weitere Steigerung wird kaum ausbleiben, da auf größere Zufuhren nicht mehr zu rechnen ist und die jetzigen Bestände zur Befriedigung des Bedarfes bis zum Beginn des nächstjährigen Fischfanges bestimmt nicht ausreichen. Die zum Schluß des Vorjahres bezahlten hohen Preise für die kleinen Dosenformen sind infolge der nach der Saison unerwartet eingetroffenen Posten etwas zurückgegangen und haben sich seitdem für einige Formate

so gut wie gar nicht, für andere Formate aber wesentlich befestigt.

Frankreich.

Die Sardinenfischerei in Frankreich hat nach ihren Anfängen alle Zeichen für einen wenig günstigen Fang gehabt, und diese Voraussagung der Fischer hat sich leider vollständig bewahrheitet. Der Fang war während der ganzen Zeit unregelmäßig; zufällig erfolgreiche Arbeitstage wechselten ab mit einer Periode schlechten Fischfanges, und niemals zuvor weiß man sich eines solchen Oktober-Monats zu erinnern, in dem überhaupt kein Fang war. Es wurden zwei verschiedene Fischgrößen, sehr große und sehr kleine, gefangen, der gute Mittelfisch ist immer selten gewesen.

Infolge dieser ungünstigen Resultate und der vollständigen Erschöpfung alter Vorräte nahmen die Preise eine steigende Richtung an, um so mehr, als der Begehr nach Ware anhaltend so bedeutend ist, daß derselbe auch nicht annähernd befriedigt werden konnte. Im ganzen haben die französischen Sardinenpreise seit Beginn der Saison dreimal eine Erhöhung erfahren. Das erstemal erhöhten sich die Preise um:

M. 10,—	7,—	5,—	3,—
per 100/1	100/2	100/4	100/8 Dosen

das zweitemal erhöhten sich die Preise um weitere:

M. 10,—	8,—	4,—	3,—
per 100/1	100/2	100/4	100/8 Dosen.

Auch im Berichtsjahre haben einige französische Sardinen-Fabrikanten schon von Anfang an ihre Kontrakte nur teilweise erfüllt. Da der Fischfang nach eingegangenen Mitteilungen in Frankreich jetzt definitiv beendet ist, so ist also auf eine Besserung der allgemeinen Lage des Sardinenmarktes nicht zu rechnen, im Gegenteil, dieselbe wird sich bis zum Beginn des nächsten Fanges wohl noch verschärfen. Es wurde im letzten Bericht zum Ausdruck gebracht, daß die französische Sardinensaison im vergangenen Jahre wohl als die schlechteste seit Jahren zu bezeichnen sei. Die gegenwärtige Saison hat sich aber leider als noch ungünstiger erwiesen, nur mit dem Unterschiede, daß das Geschäft durch die höheren Preise nicht ungünstig beeinflußt worden ist, da man sich von vornherein nicht der Hoffnung auf wesentlich billigere Preise hingegeben hatte.

d) Kaviar.

Astrachaner Malossol-Hausen-Kaviar.

Der Verbrauch an Kaviar im allgemeinen und an Hausen-Malossol im besonderen ging im Berichtsjahr etwas zurück, einesteils wohl infolge der Geldknappheit und des dadurch bedingten schlechteren Geschäftsganges, andererseits wegen des infolge ge-

ringerer Fänge sich ergebenden hohen Preises, welcher für Winterware von Januar bis April 48 Mk. für das Kilo Kaiser-Malossol betrug gegen 43—44 Mk. im Vorjahr. Die Frühjahrsfänge waren ebenfalls nicht sehr reichlich, so daß der Preis für beste Sommerware eine Erhöhung bis zu 45 Mk. gegen 39—42 Mk. in 1912 erfuhr. Dabei war die Qualität keineswegs besonders gut, ein Umstand, der dem sehr milden Winter zuzuschreiben sein dürfte.

Die Preise von September bis Dezember hielten sich auf 46 bis 47 Mk., gingen aber gegen Ende des Jahres wesentlich zurück, weil die anhaltend warme Witterung in den Fanggebieten ein längeres Fischen zuließ und infolgedessen große Mengen Kaviar auf den Markt kamen, ohne daß Nachfrage dafür vorhanden gewesen wäre. Die Qualität aus den Herbstfängen war im großen ganzen gut.

Kleinkörniger Astrachaner Stör-Kaviar.

Auch im Jahre 1913 war die Nachfrage nach Stör-Kaviar seitens der Kundschaft wieder größer als nach Hausen-Kaviar. Die Ware war von ganz vorzüglicher Beschaffenheit während der Monate Januar bis April. Die Sommerware dagegen ließ zu wünschen übrig, und auch während der Herbstmonate bis zum Ende des Jahres wurde mit geringen Ausnahmen nicht die schöne, gleichmäßige Qualität, wie solche in vorhergehenden Jahren geliefert wurde, erreicht. Die unbeständige, zum Teil nasse, oft ungewöhnlich warme Witterung beeinflußte die Güte dieser zarten, empfindlichen Ware ungünstig. Die Preise für beste Rybinsker Kaiser-Ware schwankten im Januar bis April zwischen 48—50 Mk. ab russischer Grenze ohne Zoll; für Sommerware zwischen 30—36 Mk. für das Kilogramm. Während bis dahin höhere Herbstpreise bezahlt werden mußten als im Vorjahr, setzten diese niedriger ein und zwar mit 38 Mk. gegen 44 Mk. in 1912, um bis zu 44 Mk. zu steigen und bis gegen Ende des Jahres auf 39 Mk. wieder zurückzugehen. Dieser Rückgang wurde hauptsächlich durch das vorher erwähnte Eintreffen der größeren Mengen Hausen-Kaviar auf den Märkten in Petersburg, Moskau, Warschau und Berlin veranlaßt.

e) Krebse.

Krebse.

Das Krebsgeschäft nahm im großen und ganzen im Berichtsjahre einen ähnlichen Verlauf wie im vergangenen Jahre, eher noch einen ungünstigeren. Die Einkaufspreise sind weiter in die Höhe gegangen, da in Rußland, welches während der Saison den größten Teil des Bedarfes deckt, die Beschaffung der Ware mit immer größeren Schwierigkeiten und Unkosten verknüpft ist und Rußland neuerdings durch den geringen Fang stark als Selbstkäufer in Betracht kommt. Die Verkaufspreise können mit den sehr hohen Einkaufspreisen nicht entsprechend standhalten, denn wenn auch für einige selten große Exemplare, sogenannte Luxuskrebse, ein recht hoher Preis erzielt wird, so legt doch

das kaufende Publikum und die Restaurateure und Händler-Kundschaft im allgemeinen nur einen bestimmten Preis an und schränkt lieber den Bezug ein, wenn die Preise eine gewisse Höhe überschreiten. Die Qualität der russischen Edelkrebse ist fraglos zurückgegangen. Die aus deutschen Gewässern auf den Markt kommenden Krebse sind durch höhere Pachten, teurere Fängerlöhne usw. gleichfalls ganz wesentlich im Preise gestiegen, auch wird die Situation seitens derjenigen deutschen Fischer, die größere Ware zu liefern in der Lage sind, scharf ausgenutzt. Die weißfüßigen Stachelkrebse, sogenannte galizische Krebse, haben immer mehr Eingang gefunden, in den letzten Jahren sogar bei einem Teil der besseren Privatkundschaft. Auch diese Krebse haben eine ganz bedeutende Preiserhöhung erfahren und zu manchen Zeiten beinahe den Preis der Edelware erreicht. Durch das anhaltende warme Herbstwetter konnte der Fang ununterbrochen ausgeübt werden, so daß große Quantitäten für den Winter aufgesetzt wurden. An vielen Stellen sind die vorrätigen Krebse jedoch durch zu frühzeitiges Einsetzen und die hohe Wassertemperatur hälterkrank geworden und mußten bereits jetzt so schnell als möglich geräumt werden.

Krebskonserven.

Das Geschäft in Krebskonserven ist unverändert geblieben und die Nachfrage nach ihnen weiter rege.

Hummern.

f) Hummer.

Entgegen einzelnen durch die Tageszeitungen gegangenen Berichten — wovon einzelne sogar von einem „Rekord-Hummer-Jahr“ sprachen — waren Hummern während des Berichtsjahres nicht sehr reichlich vorhanden, namentlich war die gangbarste Größe von 1 Pfund das Stück oft kaum aufzutreiben. Die Qualität ließ ebenfalls sehr zu wünschen übrig. Die Hummern waren mager, hohlschwanzig und das Fleisch nicht wie in früheren Jahren fest und gehaltreich. Der Verbrauch war wiederum größer als im Vorjahre. Die Preise stellten sich für das Pfund ab Dänemark folgendermaßen:

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
M.	2,60—2,70	2,70—2,80	2,80—2,85	2,85	2,85—2,20	1,90—2,10
	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
M.	2,10—2,20	2,35—2,60	2,55—1,95	1,95 - 2,30	2,35—2,55	2,55—2,65

g) Austern.

Austerngewinnung

Die in Deutschland gangbaren Sorten, englische, holländische, Holsteiner und Helgoländer Austern waren sowohl im ersten Vierteljahr 1913 als auch zur Herbst- und Wintersaison in genügenden Mengen vorhanden. Der Verbrauch im Anfang des Jahres war ungefähr der gleiche wie in den Vorjahren, dagegen war die Nachfrage im Herbst infolge des langanhaltenden warmen Wetters geringer.

Güte und Beschaffenheit der englischen Austern waren im allgemeinen befriedigend. Während der Monate Januar, Februar und März konnte eine ganz vorzügliche weiße und fette Ware geliefert werden. Die Preise hielten sich wie zu Beginn der Herbstsaison 1912 auf 50 Mk. für die $^1/_8$ t = 300 Stück bester Qualität. Dagegen war der im allgemeinen sehr kühle Sommer dem Wachstum der für das Herbstgeschäft benötigten Austern nicht sehr förderlich und verzögerte ihre Entwicklung, so daß Burnham, Colchester und Pyefleet Natives erst im Laufe des Oktober in guter Qualität geliefert werden konnten. Die Herbstpreise waren niedriger als diejenigen zu Anfang des Jahres und hielten sich auf 40—45 Mk. für die $^1/_8$ t = 300 Stück bester Ware. Englische Austern.

Der Verbrauch der holländischen Austern war auch im Berichtsjahre wieder sehr stark. Die Zufuhren waren stets reichlich; die Qualität war gut, die Auster im allgemeinen weiß, fett und fest im Fleisch. Die Preise hielten sich wie im Vorjahre zwischen 65—85 Mk. für das Tausend ab Fischereien in Holland je nach Gewicht und Sorte. Holländische Austern.

Die sich immer größerer Beliebtheit erfreuende Auster der Königlich Preußischen Austernfischerei-Pachtung in List auf Sylt kam während der Monate Januar bis März in sehr schöner, im Herbst in ganz hervorragend schöner Ware auf den Markt. Leider scheinen Stürme und die Ungunst der Witterung die Vorräte sehr vermindert zu haben, so daß schon vor Weihnachten der Versand bis auf weiteres eingestellt werden mußte. Der Preis war wie im Vorjahre 11 Mk. für das Hundert großer Ware ab Fischerei. Holsteiner Austern.

Für Back- und Kochzwecke waren Helgoländer Austern von guter Beschaffenheit und reichlich vorhanden und zu den früheren Preisen von 8—12 Mk. für das Hundert zu haben. Nordsee- (sogenannte Helgoländer) Austern).

III. Industrie der Steine und Erden.

47. Baumaterialien.

a) Ziegelsteine.

a) Ziegelsteine.

Das Jahr 1912 hatte das Ziegeleigewerbe auf einen Tiefstand gebracht, wie er seit langen Jahren nicht erreicht war, und man hegte die Hoffnung, daß mit dem Jahre 1913 eine wenn auch nur geringe Besserung eintreten würde. Es kam hinzu, daß die Produktion des Jahres 1912 durch Stillegung einer Anzahl größerer Ziegeleien verringert worden war, um die Produktion mehr dem Konsum anzupassen, und daß für dieses Jahr die Außerbetriebsetzung noch weiterer Werke beschlossen und durchgeführt wurde. Die politische Spannung und die allgemeine Wirtschaftslage legten den Geldgebern weiter Zurückhaltung auf und Ziegelfabrikation.

die Unmöglichkeit, Hypotheken bzw. Baugelder zu bekommen, setzten dem Baugewerbe mehr und mehr Schranken und verminderten die Bautätigkeit weiter. Die dadurch bewirkte geringe Aufnahmefähigkeit des Baumarktes drückte andererseits auf den Preis der aus den früheren Jahren an den Markt kommenden Ware, und bei der Geringfügigkeit des Bedarfs nahmen die nicht kartellierten Werke mit ihren Steinen einen großen Teil des Konsums für sich vorweg. Dazu kam, daß die mit dem Märkischen Ziegeleibesitzerverband in Interessengemeinschaft stehenden Kalksandsteinwerke sich freimachten und nun auch ihrerseits mit der ganzen Produktion auf den Markt drückten. Dies veranlaßte die Mauersteinverbände, die Preise herabzuestzen, um die Konkurrenz der vorerwähnten Lieferanten zu beseitigen. Auch wurden gleichzeitig angesichts der Unmöglichkeit, die statutarisch festgesetzten Abnahmequoten unterzubringen, diese herabgesetzt. Da hiermit den Gesellschaftern das Recht zustand, ihre Verträge zu kündigen, und dieselben hiervon Gebrauch machten, war die Vereinigung der Märkischen Ziegeleibesitzer gezwungen, am 1. Okt. in Liquidation zu treten. So ist es den Ziegeleibesitzern trotz der großen Opfer, die sie brachten, indem sie ihre Betriebe stillegten und die Steine zu Preisen auf den Markt warfen, die weit unter den Herstellungskosten lagen, nicht gelungen, ihre Ware abzusetzen. Auch dieses Jahr schließt daher mit Ergebnissen ab, die den geringer Bemittelten unter ihnen die weitere Existenzmöglichkeit genommen, aber auch den wirtschaftlich stärkeren Produzenten schwere Verluste zugefügt haben.

Was nun die Aussichten für das kommende Jahr anbelangt, so scheint es, als ob Anzeichen für eine geringe Besserung vorhanden wären. Die Steifheit des Geldmarktes hat etwas nachgelassen. Die leerstehenden Wohnungen haben sich verringert und nach kleinen Wohnungen zeigt sich bereits eine größere Nachfrage. Bevor jedoch nicht die Belastung des Grundbesitzes durch Staat und Gemeinden wieder auf ein erträgliches Maß zurückgebracht ist und den Hypothekendarleihern eine unbedingte Sicherheit durch die Gesetzgebung gewährleistet wird, dürfte sich das Baugeschäft nicht wieder beleben.

Ziegelhandel. Hintermauerungssteine.

Die seit mehreren Jahren andauernde trostlose Lage im Mauersteinhandel resp. im Baugewerbe hat in diesem Jahre noch eine weitere Verschlechterung erfahren. Eine ganze Anzahl von Ziegeleien hatte gar nicht gearbeitet und von den in Betrieb befindlichen Werken wurde vielfach nur mit halber Kraft gearbeitet, da noch enorme Bestände von fertigen Steinen aus der 1912er Produktion, teilweise sogar noch aus 1911 auf den Ziegeleien lagerten. Im größten Ziegeleibezirk Zehdenick lagerten allein ca. 275—300 Mill. fertige Steine, so daß nur 6—7 Betriebe in diesem Jahre arbeiteten, deren Absatzgebiet vornehmlich in der Provinz, weniger in Berlin, war. Die Zehdenicker Vereinigung

sowie der Märkische Ziegeleibesitzer-Bund hatten wenig Absatz, zumal die freien Ziegeleien zusammen mit den Kalksandsteinfabriken den größten Teil des Groß-Berliner Bedarfes decken konnten; es konnten daher die festgesetzten Händlerpreise von 20,25 Mk. pro Mille per Wasser und 21,50 Mk. pro Mille per Bahn nur so lange gehalten werden, als die Händler laut Vertrag verpflichtet waren, nur ausschließlich von den beiden Vereinigungen Steine zu beziehen. Am 15. Mai des Berichtsjahres hörte diese Verpflichtung für die Händler auf und sofort fielen die Preise ganz erheblich. Wassersteine wurden mit 19 Mk., Bahnsteine mit 20 Mk. pro Mille angeboten; Anfang Juni cr. wichen die Preise weiter um ca. 1 Mk. pro Mille. Die Verkaufsvereinigungen wollten nicht müßig zusehen, wie die freien Werke ihre Waren absetzten und beschlossen, mit Kampfpreisen vorzugehen, um die nichtkartellierten Werke zur Einstellung der Fabrikation bzw. der Verkaufstätigkeit zu zwingen und ihre eigenen alten Bestände zu verringern. Die Preise fielen auf 16,50—17 Mk. pro Mille frei Ufer Berlin, einzelne Posten sollen sogar noch billiger verkauft worden sein.

Anfangs hoffte man auf eine Besserung der Marktlage im Herbst durch die sofort in Angriff zu nehmenden umfangreichen Kasernenbauten auf Grund der Militärvorlage in Berlin, Spandau, Lankwitz, Döberitz, Königswusterhausen usw., als auch durch die seitens der Stadt Berlin in Angriff zu nehmenden großen Schulneubauprojekte usw. zur Steuerung der Arbeitslosigkeit. Eine Besserung der Preise ist jedoch nicht eingetreten; ob eine solche im Frühjahr zu erwarten ist, hängt davon ab, wie weit sich bis dahin die jetzigen Bestände vermindert haben.

So lange nicht die private Bautätigkeit, die allein von billigem Gelde abhängt, mehr in Gang kommt, ist wohl auf ein lebhafteres, besseres Geschäft nicht zu rechnen, zumal die Industrie sich jetzt auch Beschränkungen auferlegt.

Verblendsteine.

Verblendsteine haben ebenfalls im ganzen wenig Absatz gefunden. Weiße Glasuren und schlesische Verblendsteine sind reichlich angeboten. Die Werke sind zu Preisnachlässen bereit, wenn größere Anfragen an sie herantreten. Eine rühmliche Ausnahme machen die Rathenower Verblendsteine. Diese Industrie ist gut beschäftigt gewesen, und da sie nicht übermäßig produziert hat, konnte sie stets Absatz zu guten Preisen finden. Es war sogar im ganzen Jahre eine Knappheit an geeignetem Material zu konstatieren. Der scheinbare Gegensatz dieses Berichtes gegenüber der allgemeinen Marktlage des Baugeschäfts erklärt sich damit, daß erstens eine Anzahl von Ziegeleien dieser Kategorie im vorigen Jahre ihren Betrieb eingestellt hatte und daß zweitens die Rathenower Ziegeleien guten Absatz nach anderen Plätzen, wie Hannover, Hamburg usw., gefunden haben.

Rathenower Verblendsteine.

Hartbrandsteine.

Der Absatz in Hartbrandsteinen lag ebenfalls sehr danieder, haben aber besonders mit der Konkurrenz des Betonbaus zu kämpfen.

b) Kalksandsteine.

b) Kalksandsteine.

Allgemeines

Dieselben Verhältnisse, die das Geschäft in der Ziegeleibranche ungünstig beeinflußten, wirkten auch auf das Geschäft in Verblend-, Hartbrand-, Rathenower- und Kalksandsteinen und gebrannten Steinen schädigend ein. Ein Zusammenschluß der Kalksandsteinfabriken mit den Ziegeleien mußte aufgegeben werden, da er aus den oben genannten Gründen nicht die erhofften Ergebnisse brachte. Infolgedessen war in der zweiten Hälfte des Jahres der Preis um 15—20% niedriger. Aber auch zu diesem Preise konnte nur wenig abgesetzt werden. Obgleich sämtliche Ziegeleien und Kalksandsteinwerke sich in ihrer Produktion erheblich eingeschränkt hatten, sind die Bestände am Schluß des Berichtsjahres noch sehr erhebliche und das Angebot ein sehr großes. Etwas lebhafter setzte die Nachfrage am Schluß des Jahres allerdings ein durch die Inangriffnahme größerer Militär- und städtischer Bauten. Da diese Bauten aber auch nur langsam fortschreiten, sind sie auf den Absatz dieses Jahres noch ohne wesentlichen Einfluß geblieben. Der Bedarf an Mauersteinen für Spekulationsbauten bleibt nach wie vor sehr gering.

Absatz und Preise.

Der Absatz und die damit zusammenhängende Erzeugung ist auf ⅓ eines Durchschnittsjahres heruntergegangen. Ein großer Teil der kleineren Kalksandsteinfabriken liegt seit Mitte des Jahres vollständig still. Die Preise für die Rohstoffe blieben

Tab. 81. Steinpreise (in Mark

	I. Quartal	
	1912	1913
Hintermauerungsziegel I. Klasse	21,25—23	20,75—24,50
desgleichen per Bahn bezogen	22—25	21,50—24,50
(Hintermauerungsziegel II. Kl. sind 1 M. billiger)		
Hintermauerungsklinker I. Klasse	23,75—30	23—28
Brettziegel von der Oder Hartbrandziegel vom Freienwalder Kanal und von der Oder	25—30	24,50—36
Klinker	20—35	25—40
Birkenwerder Klinker	46—65	36—65
Rathenower Handstrichziegel	35—40	36—48
„ zu Rohbauten	38—43	40—50
„ Maschinenziegel Ia Verblender	44—52	44—55
„ „ II.	35—45	38—48
„ Dachziegel	30—42	30—40
Poröse Vollziegel	26,50—30	27—33
„ Lochziegel	24—30	24,50—28
Chamotteziegel	80—110	80—110
Lausitzer gelbe Verblender	50—60	50—60
Berliner Kalksandsteine	19—22,50	19—23

dieselben, nur wiederum mit Ausnahme der Kohlen, die sich im Jahre 1913 abermals im Preise erhöht haben. Der Wettbewerb zwischen Ziegeln und Kalksandsteinen war friedlicher Art.

Arbeiter- und Zahlungsverhältnisse.

Das Verhältnis zu den Arbeitern war ein gutes. Die Zahlungsverhältnisse sind schlecht. Die Zahl der Konkurse und Zahlungseinstellungen unverändert groß. Die Bestrebungen, das Auskunftswesen zu verbessern, sind nur wenig von Erfolg begleitet. Die gegebenen Auskünfte gestatten in den seltensten Fällen genügende Einblicke in die Verhältnisse des Kreditsuchers.

c) Zementfabrikation und Handel.

c) Zementfabrikation.

Alle am Berliner Markt interessierten Fabriken verkaufen ihre Erzeugnisse in Berlin und Umgebung durch die Zementzentrale Berlin G. m. b. H. Im Jahre 1913 ist es gelungen, die außerhalb dieser Vereinigung stehenden Eisenportland-Zementfabriken mit der Zementzentrale zu kartellieren, so daß jetzt durch diese Verkaufsstelle der gesamte Zementkonsum in Berlin bis auf einen kaum in Betracht kommenden Außenseiter kontrolliert wird.

Konsum.

Während schon im Jahre 1912 der Zementkonsum in Berlin einen Rückgang um ca. 500 000 Faß (d. i. etwa $^1/_5$ des Gesamtkonsums des Vorjahres) erfahren hatte, ist im laufenden Jahre die Abnahme noch um weitere 50 000 Faß Portland-Zement zurückgegangen. Der Schaden, den die Zementindustrie durch die Stagnation der Bautätigkeit erleidet, kann durch die großen kommunalen Bauten, die sich hauptsächlich auf die Untergrundbahn beschränken, nicht ausgeglichen werden. Die Zementfabriken waren aus diesem Grunde schon von der Mitte des Jahres

für 1000 Stück).

II. Quartal		III. Quartal		IV. Quartal	
1912	1913	1912	1913	1912	1913
20,25—23,50	20—24,50	20,25—22,50	18—21,75	20,25—23,50	17—21
21—24	21—24,50	21,25—23,50	19—22,50	21,25—24	18,25—22
23,75—29	21,50—28	23,50—29	21—28	22—28	19—25,50
26—30	24—36	24,50—30	25—30	23—32	24—30
23,75—45	24—36	23,75—36	23—36	23—38	22,75—36
36—60	35—60	36—65	35—60	36—65	34—60
35—43	35—48	36—43	35—48	36—45	34—48
38—48	39—50	38—60	38—50	38,50—50	38—48
38—52	45—51	40—50	46—52	42—55	46—52
36—45	40—48	38—45	40—46	38—50	39—48
27,50—42	25—40	27,50—40	28—40	27—40	30—40
27—30	27,50—33	25,50—30	27—32	27—33	27—32
24—30	24,50—30	24—30	24—30	22,25—30	24—30
80—150	80—160	80—150	75—160	80—110	75—160
45—60	46—65	45—60	45—65	43—60	45—71
19—22	18—22	17,50—22	17—19,50	18—23	16—19,50

ab gezwungen, bedeutende Teile ihrer Betriebe vollkommen stillzulegen.

Preise. Die Verkaufspreise waren befriedigende und hielten sich auf der Höhe des Vorjahres. Die drohende Gefahr, daß durch die Errichtung einer neuen Fabrik in Rüdersdorf, von der wir im vorjährigen Bericht eingehend Mitteilung machten, die endlich erreichte Einigung der am Berliner Markt beteiligten Fabriken zerstört werden könne, ist vorläufig dadurch beseitigt worden, daß durch erhebliche pekuniäre Opfer ein Aufschub in der Errichtung des neuen Werkes erzielt worden ist. Immerhin bleibt die Gefahr bestehen, und es ist zweifelhaft, ob noch größere Quantitäten von Portlandzement in Berlin untergebracht werden können, da die Produktionsfähigkeit der beiden in Rüdersdorf vorhandenen Fabriken bereits um 50% größer ist als der gesamte Berliner Konsum.

Die Aufnahmefähigkeit der Provinz hat nicht den enormen Rückgang erfahren wie das Berliner Geschäft. Die verhältnismäßig hohen Produktionskosten der Berliner Werke und die teuren Bahnfrachten begrenzen aber den Aktionsradius dieser Werke, und es werden daher in der Provinz nur verhältnismäßig geringe Mengen Portlandzement abgesetzt.

Export. Das Exportgeschäft hielt sich in demselben Rahmen wie im Vorjahre. Die ungünstigen Zollverhältnisse, die für Zement in allen Ländern ohne Ausnahme hohe Zölle vorsehen, während nach Deutschland Zement zollfrei eingeführt wird, wirken hemmend auf das Exportgeschäft ein und der Inlandsmarkt wird durch ausländische Konkurrenz schwer geschädigt. Es ist ein unbedingtes Erfordernis, daß die Regierung bei neuen Zollverhandlungen hier Wandel schaffe und einen gerechten Ausgleich herbeiführe, denn eine mächtige deutsche Industrie ist durch die bestehenden Zustände schwer gefährdet.

Arbeiterverhältnisse. Die Arbeiterverhältnisse waren infolge geringer Beschäftigung erträgliche, Streiks oder sonstige Schwierigkeiten mit den Arbeitern sind im Berichtsjahre nicht vorgekommen.

Aus einem anderen Bericht entnehmen wir noch folgende Ausführungen:

Zementhandel. Da die Fabriken resp. deren Zentralverkaufsstelle aber dem Handel wenig entgegenkommen, namentlich den Händlern das Geschäft mit Großabnehmern ganz unmöglich machen, so hatte der Zement h a n d e l als solcher keinen Vorteil. Die Zementhändler versuchten daher vielfach, für sich ein Geschäft zu ermöglichen, indem sie Zemente aus Werken beziehen, welche dem Ringe nicht angeschlossen sind. Ein bekannter Großindustrieller hat in der Nähe von Berlin mit dem Bau einer neuen großen Zementfabrik begonnen. Um diese Konkurrenz, welche die gesamte Zementindustrie mit ihrer zweifellos vorhandenen Ueberproduktion schwer schädigen würde, unwirksam

zu machen, haben die zusammengeschlossenen Zementfabriken unter großen Opfern bewirkt, daß der Betreffende den Bau der Fabrik auf mehrere Jahre hinausgeschoben hat. Es hat daher den Anschein, als ob es den vereinigten Fabriken gelingen würde, auch für das Jahr 1914 ihren Zusammenschluß aufrechtzuerhalten

d) Mörtelfabrikation.

Schon im vorjährigen Bericht wurde angedeutet, daß die Aussichten der Berliner Mörtelindustrie für das Jahr 1913 ungünstig sein würden. Diese Befürchtungen sind durch die Tatsachen noch übertroffen worden. Der Absatz ist auch weiter gegen das Vorjahr wieder ganz erheblich zurückgegangen, und wohl kein Werk wird das laufende Jahr ohne Verlust abschließen. Wie alle am Baugewerbe interessierten Industrien hatte auch die Mörtelfabrikation unter der Depression am Baumarkt schwer zu leiden Die Erträgnisse der Mörtelindustrie sind durch den geringen Absatz und die dadurch bedingte geringere Arbeitsleistung der zahlreichen eigenen Gespanne wesentlich zurückgegangen. In den Arbeiterverhältnissen sind Aenderungen nicht eingetreten. Die Wirkungen des mit den Kutschern geschlossenen Tarifvertrages können sich erst zeigen, wenn eine Belebung des Geschäftes eintritt. Die Befürchtungen für das Jahr 1914 über einen weiteren Rückgang des Absatzes scheinen sich jedoch nicht zu erfüllen. **d) Mörtelfabrikation.**

e) Gipsindustrie.

e) Gips. Absatz. Die bereits im Jahre 1912 gehegten Befürchtungen, daß der Absatz an Gips im Jahre 1913 weiter abflauen würde, haben sich leider bewahrheitet. Die Bautätigkeit in Großberlin hat, was Wohnhausbauten anbetrifft, fast ganz nachgelassen, so daß Absatzverhältnisse eintraten, wie sie seit Jahrzehnten nicht gewesen sind. Unter diesen Umständen gingen die an und für sich schon schlechten Preise noch weiter zurück, so daß die Harzer Werke wohl kaum die Selbstkosten erzielt haben dürften. Auch die weitere Steigerung der Kohlenpreise machte sich belastend für die Gipsfabrikation bemerkbar, ebenso auch infolge des geringen Absatzes die schlechte Ausnutzung der Fabrikanlagen und ungünstige Verwendung der Arbeiter. Sofern nicht bald bessere Verhältnisse auf dem Baumarkte eintreten, dürfte es den Fabrikanten sehr schwer werden, die dauernd wachsenden sozialen Lasten für die Angestelltenversicherung usw. zu tragen.

Konvention. An einen Zusammenschluß der Fabrikanten ist bei der schlechten Geschäftslage kaum zu denken, da sich jeder Fabrikant zu ungewöhnlichen Zugeständnissen bequemen müßte. Nach den bisherigen Erfahrungen wird wohl die Möglichkeit eines Zusammenschlusses erst dann gegeben sein, wenn ein großer Teil der Gipswerke vor dem geschäftlichen Ruin steht.

Der Handel von Gips in Säcken mit Mindergewicht bestand auch im Jahre 1913. Wenn auch einzelne Firmen, die sich mit diesem Handel befaßten, teilweise durch Aufgabe des Geschäfts, teilweise durch Zusammenbrechen infolge der ungünstigen Geschäftslage, von der Bildfläche verschwanden, so tauchten doch neue Firmen auf, die in dieser unfairen Handlungsweise für sich einen Vorteil erblickten. Auch diese Firmen dürften nicht lange bestehen, jedoch wird nach wie vor der reelle Händler hierdurch erheblich geschädigt. Der Absatz an Gips und Gipsdielen für Großberlin belief sich im Jahre 1913 auf ca. 7000 Waggons, von denen ca. 4500 Waggons die Sperenberger Gipswerke und den Rest die Harzer Werke lieferten. In Anbetracht der trostlosen Lage des Baumarktes ist wohl kaum ein Fabrikant von Verlusten mehr oder weniger verschont geblieben.

Straßenbaumaterialien.

f) Straßenbaumaterialien.

Pflastersteine.

Im Berichtsjahre war die Nachfrage sowohl nach besser bearbeiteten als auch nach geringeren Reihenpflastersteinen inländischer und schwedischer Herkunft geringer als im Vorjahre. Als Ursache war die allgemein ungünstige Geschäftslage und insbesondere die des Baumarktes, und der Umstand, daß vielfach für bereits bestehende und neue Straßenzüge dem Asphalt der Vorzug gegeben wurde. Die Folge war ein Nachlassen der Verkaufspreise, und die in diesen enthaltenen Gewinnaufschläge wurden teils durch höhere See- und Flußfrachten, teils durch Bewilligung höherer Löhne an die Steinhauer aufgezehrt. Auch in diesem Jahre waren die Inlandsbrüche voll beschäftigt und nicht in der Lage, den an sie herangetretenen Anforderungen in vollem Umfange und rechtzeitig zu genügen, was zur Folge hatte, daß in verschiedenen Fällen seitens deutscher Steinbruchbesitzer Anfragen an schwedische Bruchbetriebe gerichtet worden sind. Der Absatz aus nordischen Betrieben nach Uebersee und nach dem europäischen Auslande war im Berichtsjahr recht gering, was Mehrkosten.

Bordschwellenhandel in Berlin.

Der Absatz an Bordschwellen aus nordischen Betrieben nach Großberlin war außerordentlich gering und erfolgte nur zu sehr mäßigen Preisen. Der hohe Zoll auf Bordschwellen, dagegen die Frachtermäßigungen auf preußischen und sächsischen Bahnen für Inlandsmaterial ermöglichten es den Inlandsbetrieben, solche Materialien zu guten Preisen in Großberlin und billiger abzusetzen, als dies den nordischen Betrieben möglich ist.

Lieferungen.

Es ist zu bedauern, daß nur sehr wenige Verwaltungsstellen sich dazu verstehen können, ihren Materialbedarf für das nächste Jahr schon im Herbst auszuschreiben und zur Lieferung zu vergeben. Im anderen Falle wären sämtliche Steinbrüche in der Lage, während der Wintermonate die Steine schlagen zu lassen, und könnten dann wenigstens einen größeren

Teil ihrer Steinarbeiter über die für die Steinindustrie schlechtesten Monate hinaus beschäftigen. Jetzt werden wegen Mangel an Aufträgen, da die gesamte Bautätigkeit im Winter längere oder kürzere Zeit ruhen muß, häufig größere Arbeiterentlassungen zur Notwendigkeit. Da fast jede Stadt aus nur selten stichhaltigen Gründen ihr eigenes Profil für Bordschwellen hat, so ist ein Arbeiten auf Vorrat in diesem Artikel nicht angängig. Die Ausschreibungen der Städte finden erst nach Aufstellung ihrer Etats, meist im ersten Viertel des neuen Jahres, statt, und die Lieferungen erfolgen dann im Sommer. Hierdurch sind die nordischen Betriebe und diejenigen Inlandsbetriebe, die Wasserverfrachtungen haben, nicht in der Lage, die jeweils billigen See- bzw. Flußfrachten im Frühjahr auszunützen, vielmehr müssen die häufig erheblich höheren Sommerfrachten bei Abgabe der Preise berücksichtigt werden.

Asphalt. Stampfasphalt.

Das Berichtsjahr hat trotz mancher ungünstigen Momente eine ziemlich befriedigende Beschäftigung im Alphaltgeschäft ergeben. Es sind wieder ziemlich bedeutende Straßenflächen mit Asphalt ausgeführt worden. Neben dem Stampfasphalt, der nur auf verkehrsreichen Straßen Anwendung finden kann, sind in einigen Städten Straßenzüge mit geringerem Verkehr mit hydraulisch gepreßten Stampfasphaltplatten mehrfach befestigt worden. Bedauerlich ist nur, daß die Preise für diese Arbeitsausführungen sich noch immer nicht gebessert haben, sie sind vielmehr infolge der scharfen Konkurrenz teilweise noch zurückgegangen. Namentlich ist hervorzuheben, daß es nicht gelungen ist, die Herstellung des Unterbetons für die Stampfasphaltstraßen im Einklang mit den hohen syndizierten Zementpresien zu bringen.

Einzelne Städte haben sich dem Vorgehen der großen Städte angeschlossen, und bei den Stampfasphalt-Arbeiten von dem Submissionsverfahren abgesehen, diese Arbeiten vielmehr bekannten leistungsfähigen Firmen nach abgeschlossenen Verträgen übergeben und somit den scharfen Wettbewerb ausgeschaltet. In diesen Fällen sind leidliche Preise erzielt worden. Die Straßenbefestigung in Stampfasphalt oder in hydraulisch gepreßten Platten bei den Terrain-Gesellschaften sind als wenig befriedigend und nicht lohnend zu bezeichnen.

Gußasphalt.

Die Arbeitsausführungen in Gußasphalt — abgesehen von der Verwendung für Gußasphaltstraßen, die nur in bescheidenem Umfange ausgeführt sein dürften — sind infolge des Daniederliegens des Hochbau-Geschäftes, bei dem Befestigungen von Durchfahrten, Höfen, Trottoiren, Isolierungen usw. hauptsächlich für Gußasphalt in Frage kommen, gegenüber dem letzten Jahre außerordentlich scharf zurückgegangen, und die Erwartungen, welche man nach Beendigung der politischen Wirren für diese Branche hegte, sind nicht in Erfüllung ge-

gangen, vielmehr hat sich der Baugeld- und Hypothekenmarkt noch weiter verschlechtert, so daß in vielen Bezirken die Bautätigkeit vollständig stockte. Sofern einige größere Arbeiten in Gußasphalt ausgeboten wurden, war das Angebot so außerordentlich groß, daß die Arbeiten nur zu Preisen hereingeholt werden konnten, die mitunter kaum die Selbstkosten deckten.

Auch in der Provinz ist die Bautätigkeit teilweise als eine sehr geringe zu bezeichnen, was den Absatz dieser Artikel beeinträchtigt.

Asphalt in Groß-Berlin.

Nach einem anderen Bericht sind in Berlin und seiner Umgebung im Berichtsjahre zirka 272 000 qm (gegen zirka 356 000 qm im Jahre 1912) Fahrdämme mit Stampfasphalt und zirka 44 000 qm (gegen zirka 83 000 qm im Jahre 1912) Fahrdämme mit Gußasphalt befestigt worden, wozu zirka 30 000 t Asphalt zu den Stampfasphaltbelägen und zirka 2500 t zu den Gußasphaltbelägen erforderlich waren. Etwa $^1/_{10}$ der Menge des Stampfasphaltes, also zirka 3000 t, stammen aus deutschen Gruben, zirka 27 000 t aus Herkommen in Italien, Frankreich, Schweiz. Die Ausführung der Arbeiten wurde durch zehn einheimische und zwei englische Firmen bewirkt.

Auf der ganzen Linie prägt sich deutlich die allgemeine schlechte Geschäftslage aus. — In allen Orten, die hier in Frage kommen, ist man offensichtlich bemüht, für Straßenausführungen möglichst wenig Mittel aufzuwenden. Fast überall ist der Umfang der ausgeführten Arbeiten geringer geworden als im Vorjahr. So z. B. sind in Berlin nur 51 000 (72 000) qm, in Charlottenburg 14 000 (33 000) qm, in Wilmersdorf 32 000 (89 000) qm Stampfasphaltstraßen ausgeführt worden. Nur in wenigen Orten ist die Arbeitsausdehnung größer geworden, so in Neukölln 40 000 (22 000) qm, Weißensee 13 000 (4000) qm. In diesen beiden Orten hat man erst später angefangen, Asphaltstraßen zu bauen und ist damit noch nicht so weit, um Einschränkungen eintreten lassen zu können. Hier liegt also sozusagen ein Zwang für die Verwaltung vor. Auch die Flächen der Gußasphaltarbeiten sind, wie die zu Eingang dieses erwähnten Zahlen zeigen, seit dem vorigen Jahr ganz erheblich, fast bis auf die Hälfte, zurückgegangen.

Die Preise, welche für Asphaltarbeiten gezahlt werden, sind so gering, daß bei gewissenhafter Ausführung ein Verdienst nicht mehr zu erzielen ist.

g) Kies und Sand.

g) Kies und Sand.

Kies.

Im Jahre 1913 hat das Kiesgeschäft einen Tiefstand erreicht, wie er seit vielen Jahren im Groß-Berliner Baumarkte nicht mehr gewesen ist. Die allgemeine Notlage im Baugeschäft, und das Fehlen derjenigen besonderen Bauten, welche speziell Beton in größeren Massen zu verwenden pflegen, wie z. B. Umbauten von Ge-

schäftshäusern, Neubauten von Fabrikanlagen usw., beeinträchtigten diese Branche. Die Untergrundbahnbauten waren zum Teil fertiggestellt, zum Teil die neuen Linien noch nicht so weit in der Bauentwicklung begriffen, daß sie wesentliche Mengen an Kies gebraucht hätten. Obwohl sich die in unserem vorjährigen Berichte bereits angedeutete Vereinigung der Kiesinteressenten gebildet hat, ist sie nicht imstande gewesen, auf die Preisgestaltung irgendwelchen Einfluß auszuüben, sondern die Preise sind noch unter das Niveau des vorigen Jahres heruntergegangen. Es ist auch nicht anzunehmen, daß die Vereinigung in ihrer heutigen Zusammensetzung jemals in der Lage sein wird, irgendwelchen maßgebenden Einfluß auf das allgemeine Kiesgeschäft zu gewinnen.

Flußbaggerkies.

Die Flußbaggereien haben naturgemäß unter den geringen Absatzmöglichkeiten ebenso gelitten wie die Grubenkiese. Für das nächste Jahr werden die Flußbaggereien nach den bisherigen Absichten der Regierung überhaupt für den Berliner Baumarkt fortfallen, da auf der Elbe nur ein Bagger bleibt, der im wesentlichen für Hamburg in Betracht kommt, während auf der Oder und Neiße die Baggerungen wahrscheinlich ganz eingestellt werden. Die Wasserverhältnisse waren für die Flußbaggerungen in diesem Jahre durchweg günstig, so daß auch die Schiffahrt sich glatt hat abwickeln können.

Grubenkies.

Ein großes neues Kieswerk ist in der Nähe von Alt-Buchhorst während des Jahres 1913 derartig ausgebaut worden, daß es für das nächste Jahr in seiner fast unbeschränkten Leistungsfähigkeit den zu erwartenden Ausfall an Flußkies reichlich wird ersetzen können. — Durch seine günstige Lage sowohl als auch durch die gute Beschaffenheit des Kieses wird das neue Werk wahrscheinlich im nächsten Jahre einen wesentlichen Einfluß auf das allgemeine Kiesgeschäft ausüben.

h) Beton und Eisenbeton.

h) Beton und Eisenbeton.

Auch die Betonindustrie hatte unter dem Daniederliegen der privaten Bautätigkeit zu leiden. Für Behörden war dagegen im Tiefbau wie im Hochbau leidlich gute Beschäftigung vorhanden, und die Heeresverstärkung hat auch eine größere Anzahl Militärbauten in den Vororten von Berlin veranlaßt. Daß durch die herrschenden niedrigen Preise die Baufirmen zur allergrößten Sparsamkeit gezwungen werden, kann nur nachteilig auf die Sicherheit der Ausführungen wirken, weil gerade auf diesem Arbeitsgebiete eine ganz besondere Gewissenhaftigkeit und Zuverlässigkeit am Platze ist. Die Tarifverträge mit den Arbeitnehmern konnten — wie im allgemeinen Baugewerbe — nach längeren Verhandlungen erneuert werden. Mit dem 1. Aug. 1913 ist eine allgemeine Lohnerhöhung von 2 Pfg. für die Stunde eingetreten, und eine weitere gleiche Erhöhung ist für die Zeit vom

1. Okt. 1914 bis 31. März 1916 zugestanden worden. Der Preis für Zement hat gegen das Vorjahr keine nennenswerte Veränderung erfahren; für das Jahr 1914 hat dagegen die Berliner Zementzentrale eine Erhöhung von 0,35 Mk. für das Faß = 170 kg netto festgesetzt, und dadurch den Abnehmern die Entschädigung auferlegt, die in Höhe von 500 000 Mk. jährlich mit einem Großunternehmer dafür festgesetzt ist, daß dieser auf dem Rittergute Rüdersdorf bis zum Jahre 1916 keine neue Zementfabrik baut. Der Ankauf dieser Besitzungen in Rüdersdorf gegen Zahlung von zirka 8½ Mill. Mk., der von den Berliner Fabriken mit Unterstützung der auswärtigen Verbände geplant war, ist im letzten Augenblick an dem Widerstand einer Firma gescheitert. Da das Rheinisch-Westfälische Zement-Syndikat nach langwierigen Verhandlungen neu zustande zu kommen scheint, so ist ein freier Wettbewerb auf dem Zementmarkte in Deutschland einstweilen ziemlich ausgeschlossen, und die Zementfabriken sind in der Lage, die Preise zu diktieren. Daß die hohen Zementpreise der Verwendung von Beton und Eisenbeton vielfach hinderlich sind, braucht nicht weiter erläutert zu werden. In Groß-Berlin sind die Eisenbetondecken durch die Steineisendecken fast vollständig verdrängt worden, weil Deckensteine sehr billig verkauft werden.

48. Ofenfabrikation.

Absatz.

Das Berichtsjahr wich in keiner Weise von dem vorherigen ab. Die Lage in diesem Gewerbezweige ist nach wie vor überaus traurig, der Absatz der geringen Bautätigkeit wegen minimal, und die Preise sind gedrückt. Eine Anzahl Fabriken sind in Konkurs geraten, andere haben den Betrieb eingestellt. Die Einführung des zweiten Teiles des Gesetzes zum Schutze der Bauhandwerker wird von dem Berichterstatter für notwendig gehalten, denn die Verluste am Baumarkt gefährden die meisten Interessenten ernstlich. Selbst wenn die Bautätigkeit infolge der Einführung des zweiten Teiles des Gesetzes sich noch verringern sollte, so wäre doch die Möglichkeit großer Verluste zum größten Teil beseitigt. Mangels einer geeigneten Organisation der Bauinteressenten und Handwerker ist es unmöglich, den Standpunkt dieser Kreise öffentlich wirksam zur Geltung zu bringen. Als Vertretung ihrer Gesamtinteressen ist der Schutzverein der Berliner Bauinteressenten anzusehen, dessen Stellungnahme jedoch die Bauhandwerker nicht immer vollauf befriedigt. Arbeitseinstellungen haben in diesem Jahre seitens der Arbeitnehmer nicht stattgefunden, da infolge der trostlosen Lage das Angebot an Arbeitskräften ungemein groß war. Tarifänderungen sind nicht vorgekommen, wohl aber boten sich Arbeitskräfte unter den Tarifpreisen an. Der in früheren Jahren erfolgte Zusammenschluß aller Ofenfabriken Deutschlands hat es natürlich auch

nicht vermocht, die Zustände auf dem Baumarkt zu ändern oder aber einen größeren Absatz zu erzielen, da Preisunterbietungen seitens schwachfundierter Fabriken nicht verhindert werden konnten. Das Verkaufssyndikat der Veltener Ofenfabriken ist in die Brüche gegangen. Die Preise der Rohmaterialien haben sich ungefähr auf der gleichen Höhe gehalten wie im vorigen Berichtsjahr, so daß die Herstellungskosten für alle Fabrikate auch ungefähr dieselben geblieben sind. Nach dem Auslande sind zwar einige wesentliche Geschäfte zustande gekommen, jedoch haben diese wenigen Geschäfte kaum großen Einfluß auf die Lage unseres Gewerbezweiges ausgeübt.

49. Chamottewaren.

Der Rückgang der Baukonjunktur hat auch die Chamottefabrikation sehr beeinträchtigt. Während im Vorjahre der Absatz an Chamotteprodukten für das Baugewerbe etwa noch 25% des normalen Absatzes betrug, ist der Bedarf in diesem Artikel im Berichtsjahre so weit zurückgegangen, daß der Umsatz auf etwa 10 bis 15% des Umsatzes der Vorjahre einzuschätzen ist. — Leider darf in absehbarer Zeit eine Besserung nicht erwartet werden.

Die Industrie als Käuferin von Qualitätsware, welche den zuverlässigeren Teil des Absatzgebietes repräsentiert, ist im Abflauen begriffen; die Neubauten von Feuerungs- und Ofenanlagen sind daher nicht so zahlreich gewesen, wie zurzeit der Hochkonjunktur. Die Chamottewerke Sachsens, Schlesiens und Rheinland-Westfalens, welche Jahre hindurch stark beschäftigt waren und meist längere als sonst übliche Lieferfristen verlangen mußten, waren im Berichtsjahre zum Teil nicht ausreichend beschäftigt. Ein Rückgang der Preise hat sich indessen nicht bemerkbar gemacht. Die Ursache ist wohl darin zu suchen, daß die stetig steigenden Erstehungskosten der Chamotteprodukte einem Nachlassen der Preise entgegenwirkten.

In Berlin hat sich die Minderbeschäftigung der Chamottewerke durch ein stärkeres Angebot bemerkbar gemacht, ohne indessen auf die Preisbildung zu wirken, abgesehen von zahlreichen geringen, nicht als Qualitätsware anzusprechenden Fabrikaten, welche zu Schleuderpreisen angeboten werden. Da ein weiteres Nachgeben der Allgemeinkonjunktur nicht ausgeschlossen erscheint, wird das Ergebnis des Berichtsjahres, welches dem des Vorjahres nachstand, kein erfreuliches sein; die Zukunft wird kaum eine Besserung des Umsatzes bringen.

Das Gesamtergebnis des hiesigen Handels ist recht unerfreulich. Auf die Erzielung eines nennenswerten Gewinnes wird man wohl allgemein verzichten müssen. Nur die Besserung des Hypothekenmarktes kann Hilfe bringen.

Porzellan.

50. Porzellan und Steingut.

Fabrikation.

Die Kgl. Porzellan-Manufaktur in Berlin berichtet folgendes: Die Geschäftslage der Königlichen Porzellan-Manufaktur war das ganze Jahr hindurch außerordentlich günstig. Der Absatz war auf allen Gebieten unserer Fabrikate — weiße und bemalte Tafelgeschirre, Kunstgegenstände und chemisch-technische Geräte — in stetigem Steigen, so daß zur Befriedigung der dringendsten Nachfrage der Bau eines großen Rundofens in Angriff genommen werden mußte. Soweit vorauszusehen, wird auch nach dessen Vollendung noch auf lange Zeit hinaus die ganze Produktionskraft der Manufaktur zur Erledigung vorliegender und eingehender Aufträge in Anspruch genommen werden und an die wünschenswerte Ergänzung der Lagervorräte, die notwendig wäre, um die Kundschaft rascher zu bedienen, wird noch nicht gedacht werden können.

Die Manufaktur vollendete im September 1913 das 150. Jahr ihres Bestehens als Staatsinstitut, und aus diesem Anlasse wurde im hiesigen Kunstgewerbemuseum eine umfassende Ausstellung ihrer Erzeugnisse aus allen Zeitabschnitten veranstaltet und durch Se. Majestät den Kaiser am 20 Okt. eröffnet.

Einem anderen Bericht über die Fabrikation und den Handel mit Porzellan entnehmen wir folgende Ausführungen:

Diejenigen Faktoren, die bereits im letzten Viertel des Jahres 1912 den Geschäftsgang ungünstig beeinflußt haben, machten sich auch während des ganzen Berichtsjahres fühlbar. Die politische Lage, die große Geldknappheit, die noch immer recht merkliche Lebensmittelteuerung setzten die Kaufkraft herab. Das Weihnachtsgeschäft war trotz des ungünstigen Wetters besser, als man es erwartet hatte; jedoch erreichten die Umsätze im allgemeinen nicht die Höhe derjenigen der Jahre 1911 und 1912. Außerdem waren die Aufwendungen für Propaganda wesentlich höher und, soweit die Detailgeschäfte nicht die Barzahlung rein durchgeführt hatten, mußten sie mehr als in den Vorjahren kreditieren. In dem Artikel machte sich diese Geschäftslage besonders dadurch bemerkbar, daß ganz teure Service und Einzelstücke wenig gekauft wurden, dagegen war die Nachfrage nach den mittleren Preislagen im Rahmen des geschilderten Geschäftsganges lebhaft.

Trotz des schleppenden Geschäftsganges in den Detailgeschäften konnten diejenigen Porzellanfabriken, die bessere Qualitäten fabrizieren, das ganze Jahr über ziemlich ohne Einschränkungen arbeiten. In den letzten Monaten mußten sogar einige Fabriken mit Ueberstunden arbeiten. Dagegen war der Geschäftsgang in den Fabriken, die billigere Waren fabrizieren, nicht mehr so günstig wie in den Vorjahren. Hierzu trug auch der Umstand

bei, daß viele Warenhäuser und Grossisten den Revers der Porzellankonvention nicht unterschrieben hatten und daher von den Mitgliedern der Konvention keine Ware erhielten. Die außerhalb der Konvention stehenden Porzellanfabriken, die ausschließlich mittlere und billigere Waren herstellen, waren aus dem gleichen Grunde gut beschäftigt, so daß einige von ihnen sogar wesentliche Vergrößerungen vornehmen konnten. Innerhalb der Konvention sind im Laufe des Jahres keine wesentlichen Aenderungen eingetreten, jedoch wird von denjenigen Mitgliedern der Konvention, welche früher viel an Warenhäuser lieferten, daran gearbeitet, den Konflikt zu beseitigen, und auf der anderen Seite empfinden auch viele Warenhäuser und Grossisten, die ihre Sortimente nicht im vollen Umfange aufrechterhalten können, den Konflikt als sehr geschäftsstörend, so daß für das Jahr 1914 eine Aenderung in dieser Beziehung nicht als ausgeschlossen erscheinen kann. Zum Teil wurden die Porzellanfabriken, die Mitglieder der Konvention sind, für den erwähnten Ausfall durch eine Steigerung des Exportgeschäftes entschädigt. Wenn die Herabsetzung des Tarifes für die Vereinigten Staaten für Porzellan auch nur sehr gering war, so hat doch schon die Beendigung der Unsicherheit zur Belebung des Geschäftes wesentlich beigetragen

Ueber den Geschäftsgang in den Fabriken von Luxusporzellan läßt sich nicht leicht ein zusammenfassendes Urteil abgeben. Eine Anzahl von Fabriken, die besonders gute Neuheiten herausgebracht oder für den Export große Aufträge zu liefern hatten, waren gut beschäftigt, während andere Fabriken ihre Betriebe nur in beschränkter Weise aufrechterhalten konnten. Jedenfalls kann der Geschäftsgang im allgemeinen nicht als ein guter bezeichnet werden. Dagegen hatten die Staatsmanufakturen, deren Marken vom Publikum bevorzugt werden, sehr stark zu tun, so daß sie den Ansprüchen bei weitem nicht genügen konnten. Auch die Kopenhagener Porzellanfabriken machten wieder ein gutes Geschäft. Große Streiks waren in der gesamten Industrie nicht zu verzeichnen, kleinere Konflikte konnten beigelegt werden. Luxus-Porzellan.

Ueber die Geschmacksrichtung in Gebrauchsgeschirren läßt sich wenig neues sagen. Auch im Berichtsjahre waren einfache, höchstens durch Rippen und andere einfache Verzierungen unterbrochene Flächen am beliebtesten. Die größeren Körper der Service wurden noch immer in ovalen Formen bevorzugt. Banddekore und breitere Kanten in kräftig nebeneinandergesetzten Farben wurden am meisten gebracht. In Luxusporzellan wurden billigere Artikel in Kopenhagener Art weniger gekauft. Für bessere Nippes wurden kräftige auf Glasurdekore in der Manier von Alt-Meißen bevorzugt. Die Zahlungsweise hat sich gegen das Vorjahr eher verschlechtert, jedoch waren die Zahlungseinstellungen im Zwischen- Gebrauchsporzellan.

handel nur gering. Von größeren ist nur die einer süddeutschen Firma zu erwähnen.

Steingutwaren, Majoliken und Terrakotten.

In Steingut waren nur die Fabriken, die bessere Artikel herstellen, das ganze Jahr über befriedigend beschäftigt, die Fabriken von sogenanntem Feinsteingut, die ihre Spezialitäten haben, sogar gut. Die Steingutkonvention, die trotz ihrer Reorganisation keine merkliche Einwirkung auf Preise usw. entfalten konnte, gab im Frühjahr ihren Mitgliedern die Preise völlig frei, so daß sie tatsächlich völlig unwirksam wurde. Gegen Ende des Jahres kündigte ein Mitglied der Steingutkonvention den Gesellschaftsvertrag, so daß, wenn keine Reorganisation auf neuer Grundlage erfolgt, diese Konvention, die während ihres langjährigen Bestehens nur eine sehr geringe Tätigkeit entfaltet hat, Ende 1914 zu bestehen aufhören wird. Das Geschäft der Hartsteingut-Spülwarenfabriken litt unter der Ungunst des Baumarktes in erheblicher Weise, so daß auch hier der Geschäftsgang viel zu wünschen übrig blieb. — Das Geschäft in Majoliken war nicht bedeutend, dagegen wurden die rheinischen Terrakotten, die teils Nachbildungen klassischer, italienischer Arbeiten, teils moderne Formen brachten, gut gekauft.

Steinzeug

In Steinzeug wurden die besten Qualitäten gut gekauft. Auch in technischen und hauswirtschaftlichen Artikeln war der Umsatz ein befriedigender. Auch in diesen Industrien war im allgemeinen das Verhältnis zwischen Unternehmern und Arbeitern ein befriedigendes. Von andauernden großen Streiks und Aussperrungen war nichts zu berichten. Hier und da führten freilich die von den Unternehmern infolge des ungünstigen Geschäftsganges gemachten Versuche, die Arbeitslöhne auf den früheren Stand herabzusetzen, zu Konflikten, die aber immer beigelegt werden konnten.

51. Glas und Glaswaren.

Glaswaren.

In billigen Glaswaren und Beleuchtungsglas war der Geschäftsgang befriedigend. Gegen Ende des Jahres führten die Beleuchtungsglashütten sogar einen Preisaufschlag ein. Für Preßglas brachte das neue Eichgesetz, das am 1. Okt. in Kraft trat, eine außerordentlich starke Erhöhung des Geschäftsganges. Im übrigen wurde hier aber wieder über Preisunterbietungen, die besonders durch die Reklameverkäufe der Warenhäuser herbeigeführt wurden, lebhaft Klage geführt. In Kelchglas war das Geschäft kein besonders gutes, so daß in den eigentlichen Konsumartikelfabriken, die besonders in Westdeutschland liegen, kein erheblicher Nutzen geblieben sein dürfte. Dagegen war das Geschäft in schwergeschliffenem Bleikristall auch im Berichtsjahre wieder ein lebhaftes, wenn auch hier und da ein Nachlassen der Nachfrage berichtet wird. Neben den ausländischen Marken sind im Berichtsjahre auch einige deutsche Erzeugnisse gut verkauft worden. Zu den teuren Kunstgläsern traten als

Neuheit im Berichtsjahre Kunstgläser nach Entwürfen der Haidaer Fachschule, die bei hohen Preisen Anklang fanden. Da der allgemeine schlechte Geschäftsgang sich auch für diese feinen Kristallartikel bemerkbar machte, so konnten die Lieferanten ihren Verpflichtungen besser als in den Vorjahren nachkommen und einen Teil der rückständigen Aufträge ausliefern.

Aussichten.

Wenn sich die allgemeinen Verhältnisse auf dem deutschen Geldmarkt bessern, so dürften auch für die keramische und Glasbranche im Jahre 1914 günstigere Verhältnisse zu erwarten sein, da im allgemeinen die Vorliebe des kaufenden Publikums für diese Artikel eher im Steigen als im Abnehmen begriffen zu sein scheint und auch die Fabrikanten ihre Anstrengungen, schöne und brauchbare Erzeugnisse herzustellen, immer mehr steigern. Zu wünschen wäre nur, daß in der Herstellung von Neuheiten ein langsames Tempo eingeschlagen würde, da durch die Schaffung von allzuvielen Neuheiten, die natürlich nur zum geringsten Teil wirklich gut sein können, die Produktion verteuert und das Geschäft für den Zwischenhandel in unnötiger Weise kompliziert wird. Für die durchaus notwendige Reform in dieser Beziehung wäre es von größter Wichtigkeit, daß in Leipzig nicht mehr wie bisher zwei Messen, sondern nur eine Messe stattfinden würde, da die Fabrikanten naturgemäß glauben, zu jeder Messe Neuheiten bringen zu müssen, und so anstelle der früher üblichen einmaligen Musterung im Jahre jetzt eine zweimalige getreten ist. Von vielen Einkäufern im Reich und im Auslande würde ein Ausbau der Berliner Musterläger unter Fabrikregie den Messen und dem Agenturbetrieb bei weitem vorgezogen werden, jedoch ist hieran kaum zu denken, da von seiten der Berliner Behörden dieser Frage bisher noch nicht die geringste Aufmerksamkeit geschenkt worden ist, während die Leipziger alles mögliche für die Erhaltung der beiden Mustermessen tun, die der Stadt jährlich viele Millionen einbringen.

Tisch- und Trinkgläser.

Der Handel mit Tisch- und Trinkgläsern war auch in diesem Jahre lohnend. Auswärtige und deutsche Hütten brachten neue Muster, wodurch ein noch besserer Umsatz erzielt wurde, als im Vorjahre. Etwas störend berührten die ziemlich hohen Preissteigerungen der englischen Glashütten. Arbeitseinstellungen traten nicht ein.

Flaschenfabrikation.

In der Flaschenfabrikation waren im ersten Halbjahre des Berichtsjahres die Absatzverhältnisse günstig, und es konnte eine ziemlich erhebliche Steigerung gegenüber dem gleichen Zeitraume des Vorjahres verzeichnet werden. Durch die dann eingetretene kühle Sommerwitterung erfolgte ein starker Rückgang des Absatzes und es wurde außerdem die Nachfrage nach diesen Fabrikaten durch die allgemeine wirtschaftliche Lage ungünstig beeinflußt. Besonders im Exportgeschäft hat sich dieser Rückgang bemerkbar gemacht.

Sowohl die Preise für Kohlen und Rohmaterialien als auch die Arbeitslöhne haben im Berichtsjahre eine weitere Erhöhung erfahren. In den Arbeiterverhältnissen sind Störungen nicht vorgekommen.

Spiegelglas

Durch den Bau der neuen Spiegelglasfabrik „Girresheim" hat von Beginn des Jahres 1913 an eine nicht zu leugnende Unsicherheit in der gesamten Spiegelbranche geherrscht. Sowohl das Internationale Spiegelglas-Syndikat als auch die Lagerhalter-Vereinigung waren nicht in der Lage, zu ersehen, wann die Erzeugnisse der neuen Hütte auf den Markt kommen würden. Es kam hinzu, daß die Hütte die Händler nicht über den Weg aufklärte, den sie einzuschlagen gedachte. Die großen Handlungen hielten deshalb schon bei Beginn des Jahres mit dem Einkauf zurück. Das Einschränken wurde forciert, bis die Hütten im Herbst den Händlern Baissegarantie, erst bis Ende Dezember, dann bis Ende Januar, anboten. Jetzt wurde zwar gekauft, aber immer noch mäßig. Das Mißtrauen und die Furcht vor einem plötzlichen Preissturz war durch die kurzbemessene Baissegarantie nicht behoben. Sich für Januar einzudecken, barg eine große Gefahr. So flaute bereits Mitte November der Einkauf wieder ab, um im Dezember gänzlich stillzustehen. Die Händler lebten von der Hand in den Mund und zerschnitten ihr gesamtes Lager. Die Lage war also am Ende des Jahres genau so wie am Anfang. Die Verluste müssen auf beiden Seiten sehr erheblich sein. Der Absatz ist zweifellos im Jahre 1913 zurückgegangen. Der Grund hierzu ist die allgemeine bekannte schlechte Baulage. Der Kundschaft der Glashandlungen, also den Glasermeistern, geht es kläglich. In einzelnen Teilen Deutschlands haben die Spiegelglashandlungen teils durch die Lagerhalter-Vereinigung, teils durch den Schutzverband es möglich machen können, die Preise im Absatz hoch zu halten, wodurch sie sich vor noch größeren Verlusten einigermaßen geschützt haben. Die Bezugsbedingungen sind, wie oben erwähnt, trotz der neuen Hütte die gleichen geblieben. Auch die Absatzbedingungen sind in einigen Bezirken Deutschlands die gleichen geblieben. In denjenigen der neuen Hütte wird wegen der freigegebenen Bezirke zu jedem Preis verkauft, also auch zum Einkaufspreise.

Arbeiterverhältnisse.

Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern sind im Spiegelglashandel durchweg gute. Es kommt aber in Betracht, daß die Händler wohl meist Arbeiter haben, die sie selbst angelernt haben. Organisierte Glaser, die in der Hauptsache in Großglasereien angestellt sind, und auch nur dort Streiks inszenieren, sind in der Regel in großer Anzahl in den Glashandlungen nicht vorhanden.

Export.

Das Auslandsgeschäft ist unseres Erachtens für den deutschen Handel wohl so gut wie aussichtslos. Das Internationale Hütten-Syndikat, mit dem Sitz in Brüssel, wacht ängstlich darüber, daß

ihm kein Auftrag entgeht. Immerhin wäre auch für den Handel in Rußland ein Geschäft möglich, wenn die Zölle nicht so hoch wären. Für den deutschen Handel ist dieser Verzicht auf den ausländischen Handel um so bedauerlicher, wenn man die Tatsache in Betracht zieht, daß das deutsche Hütten-Syndikat, also der Verein deutscher Spiegelglasfabriken, zu mehr als 80 % ausländischer Besitz ist.

IV. Montanindustrie.

52. Kohle.

Allgemeines.

Wenn sich auch in einzelnen Zweigen der kohlenverbrauchenden heimischen Industrie im zweiten Semester des Berichtsjahres ein Nachlassen des Bedarfes bemerkbar machte, so hat doch dieser Umstand den Geschäftsgang im Kohlenhandel nur wenig zu beeinflussen vermocht. Wie im Vorjahre kam aber auch diesmal der Nutzen aus der günstigen Konjunktur nicht dem Handel, sondern fast nur den Gruben zugute.

Schiffahrt.

Die Schiffahrt auf der Oder litt bei Beginn der Verladungen auf dem Wasserwege unter einem allgemeinen Streik der Bootsleute und der Maschinisten, so daß ein regelrechter Betrieb erst nach langwierigen Verhandlungen zustande kam. Die Frachtenraten setzten für Kohlen mit 5,70 Mk. für die Tonne ab Kosel, mit 3,10 Mk. ab Breslau nach Berlin-Oberspree, also in derselben Höhe wie im Vorjahre, ein und unterlagen während der Dauer der Saison nur unbedeutenden Schwankungen nach oben, während sich bei Schluß der Saison eine mäßige Abschwächung auf 5,10 Mark für die Tonne ab Kosel bzw. 2,60 Mk. für die Tonne ab Breslau einstellte. Der Wasserstand blieb im großen ganzen ziemlich normal; nur kurze Zeiten hindurch trat Hochwasser bzw. Niedrigwasser ein. Auf der Elbe waren während des größten Teils des Jahres die Frachten mäßig. Bei Eintritt niedrigeren Wassers zogen sie jedoch im Oktober scharf an.

Wagengestellung.

Die Gestellung der Eisenbahnwagen erfolgte prompt in der geforderten Anzahl. Selbst die ungünstig belegenen Gruben wurden, abgesehen von vereinzelten, aber nur ganz geringen Ausfällen, ausreichend mit Wagen versehen.

Kohleneinfuhr nach Berlin.

In den letzten vier Jahren betrug die Kohleneinfuhr nach Berlin und seinen Vororten in Tonnen:

Tab. 82. Kohlenzufuhr nach Berlin (in Tonnen).

	1910	1911	1912	1913
Englische Steinkohlen	1 416 680	1 411 944	1 426 404	1 653 802
Westfälische „	467 662	414 585	478 758	531 122
Sächsische „	10 735	39 002	69 309	22 953
Oberschlesische „	1 835 675	1 628 555	2 516 248	1 982 803
Niederschlesische Steinkohlen	258 385	275 598	335 376	347 363
Böhmische Braunkohlen	22 157	26 234	25 580	24 299
Braunkohlen-Briketts	1 720 706	1 904 866	2 141 945	2 144 103
Inländische Braunkohlen	6 985	18 393	17 185	13 234
Zusammen	5 738 985	5 719 177	7 010 805	6 719 679

Das Jahr 1910 zeigte gegen das Vorjahr einen Rückgang um 411 879 t oder 6,67 %, das Jahr 1911 einen solchen um 19 808 t oder 1/3 %, während das Jahr 1912 mit einer Zunahme von 1 291 628 t oder 22,14 % abschloß. Das Jahr 1913 brachte dagegen wieder einen Rückgang um 291 126 t oder um 2,4 %.

Englische Steinkohlen.

Erster Bericht.

Die Einfuhr englischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten zeigt die folgende Tabelle:

Tab. 83. Berlins Zufuhr an englischer Steinkohle (in Tonnen).

	1912	1913	gegen 1912
I. Quartal	74 255	200 994	+ 126 739
II. „	372 063	547 184	+ 175 121
III. „	637 991	555 137	— 82 854
IV. „	342 095	350 487	+ 8 392
Zusammen	1 426 404	1 653 802	+ 227 398

Die Einfuhr hat sich also gegen 1912 um 227 398 t oder zirka 16 % vermehrt.

Die Preise auf den beiden hauptsächlichsten Kohlenmärkten in Newcastle und Cardiff waren zu Beginn des Jahres bis um 6 sh höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres; die Differenz gegen 1911 betrug noch um 1 bis 2 sh mehr. Im einzelnen gibt die folgende Tabelle die zu Beginn der letzten Jahre gezahlten Preise an:

Tab. 84. Preise auf den englischen Kohlenmärkten 1912 und 1913 (sh pro t).

	Zu Beginn 1912	Zu Beginn 1913
In Newcastle:		
Steamkohlen	12/-	14/- —15/6
Smalls	7/-	11/- —12/-
Gaskohlen	12/9	14/- —15/-
In Cardiff:		
Steamkohlen	16/- —17/-	18/6—19/-
Smalls	9/-	12/- —15/-

Diese Preise erfuhren bis Mitte Mai eine weitere Steigerung um 1½ sh, die zum Teil auf den Streik in Oberschlesien zurückzuführen war. Gegen Ende Mai trat eine, wenn auch nicht erhebliche Abschwächung der Preise ein, die zum Teil durch verschiedene große Streiks auf den Werken der Abnehmer in Mittel-England und durch einen nur kurz dauernden Streik der Bootsleute an der Tyne verursacht wurde. Die Preise für Industriekohlen konnten ihren Höchstpreis vom Mai nicht wieder erreichen. Gaskohlen dagegen blieben bis zum Jahresschluß sehr gefragt und ohne Preisabschwächung. Eine lebhafte Anregung erfuhr der englische Kohlenmarkt in der zweiten Hälfte des Jahres

durch sehr umfangreiche Bestellungen für russische Häfen. Diesem Umstand ist es wohl zuzuschreiben, daß der englische Kohlenmarkt sich noch nach Beginn des Konjunkturrückganges sehr großer Lebhaftigkeit erfreute und daß die Preise im Berichtsjahre keinen wesentlichen Rückgang erfahren haben. In welchem Umfange ein Preisrückgang für das Jahr 1914 zu erwarten sei, darüber waren am Jahresschluß die Meinungen sehr geteilt. Die Produzenten behaupteten jedenfalls, daß infolge der neuen Versicherungsgesetze und der erheblich gestiegenen Löhne — in Wales stiegen die Löhne im Jahre 1913 auf 60% über den Standard gegen 11% im Jahre 1896 — die Preise keineswegs wieder auf den Tiefstand wie vor dem Streik zurückkommen können. Trotzdem rechnete man am Jahresschluß damit, daß sich die Preise im Jahre 1914 um 1 bis 2 sh unter den letztjährigen Marktpreisen bewegen würden. Die gesamte Ausfuhr Englands (mit Ausnahme von Bunkerkohlen) betrug im Jahre:

1912	67 035 848 t	im Werte von £ 34 462 000
1913	76 687 241 t	„ „ „ „ 44 709 000
Zunahme	9 651 393 t	im Werte von £ 10 247 000

Der durchschnittliche Wert der 1913 ausgeführten Kohlen betrug daher 14 sh pro t gegen 12,7½ sh pro t im Vorjahr, war also um 1,4½ sh höher. Die Seefracht von der Tyne nach Hamburg bewegte sich im Jahre 1913 zwischen ³/₉ und 4 sh.

Die vorjährige feste Haltung des englischen Kohlenmarktes hat auch im Berichtsjahre angedauert. Im April und Mai war namentlich für gute Durham-Gaskohlen eine weitere Preissteigerung zu verzeichnen. Auch in den anderen Gebieten Großbritanniens war der Markt ständig fest. Gleichwohl wurden zeitweise von Hamburger Importeuren, welche Mengen schottischer Nuß- und Erbskohlen abzunehmen hatten, die in Hamburg nicht zu plazieren waren, Konsignationsladungen nach Berlin gebracht, die dann Preise zeitigten, bei denen die Kosten der Fracht von Hamburg nach Berlin verloren gingen. Die Preise für Anthrazitkohlen blieben ebenfalls fest. Im Berliner Großhandel wurden durchweg um eine Mark für die Tonne höhere Preise als im Vorjahre gezahlt. Zweiter Bericht.

Bei der Würdigung der Ziffer der Berliner Zufuhr an englischen Kohlen ist zu berücksichtigen, daß in ihnen erhebliche Mengen enthalten sind, welche aus dem vorigen Jahre nachzuliefern waren. Wenn die Zufuhr an oberschlesischen Kohlen gegenüber der des Vorjahres zurückblieb, so ist dies dadurch zu erklären, daß die vorjährige Ziffer als eine durch den englischen Streik hervorgerufene Rekordziffer angesehen werden muß. Die Einfuhr an oberschlesischen Kohlen war in der Zeit vom 1. Jan. bis 31. Okt. des Berichtsjahres bereits größer als

die Gesamtzufuhr des Jahres 1911, so daß das Berichtsjahr auch für oberschlesische Kohlen im Vergleich zu den Vorjahren — ausgenommen 1912 — eine erhebliche Mehreinfuhr aufwies.

Westfälische Steinkohlen.

Die Einfuhr westfälischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 85. Berlins Zufuhr an westfälischer Steinkohle (in Tonnen).

	1912	1913	gegen 1912
I. Quartal	135 816	152 615	+ 16 799
II. „	133 508	117 347	— 16 161
III. „	97 395	133 492	+ 36 097
IV. „	112 039	127 668	+ 15 629
Zusammen	478 758	531 122	+ 52 364

Die Einfuhr hat sich also gegen 1912 um 52 364 t oder 11 % vermehrt. Die günstige Marktlage des Jahres 1912 hielt auch während der ersten Hälfte des Berichtsjahres an. Besonders im ersten Viertel 1913 war die Nachfrage nach Kohlen außerordentlich lebhaft, so daß die Produktionsgebiete nur mit Anspannung aller Kräfte den Anforderungen nachkommen konnten. Westfälische Kohlen profitierten von dieser günstigen Lage, entsprechend ihrem Anteil am Berliner Kohlenmarkt; es wurden bei Neuabschlüssen für das Berichtsjahr wiederum erhöhte Preise erzielt. Auch die abgesetzten Mengen erfuhren eine Zunahme, obwohl in der zweiten Hälfte des Jahres die Knappheit auf dem Markte mehr und mehr nachließ. Die Wasserfrachten blieben während des Sommers ziemlich günstig, erhöhten sich jedoch im Herbst infolge des niedrigen Wasserstandes der Elbe und der Havel derart, daß der Bezug westfälischen Materials auf dem Wasserwege ziemlich ausgeschaltet wurde. Man war fast ausschließlich auf den teuren Bahnweg angewiesen, was naturgemäß die Ziffer der abgesetzten Mengen ungünstig beeinflußt hat. Der alljährlich im Herbst einsetzende Wagenmangel trat wenig in Erscheinung. Störungen in der Versorgung der Verbraucher waren nicht zu beobachten. Westfälischer Schmelzkoks war andauernd stark gefragt. Der Bedarf der Eisen- und Metallgießereien blieb groß und verminderte sich erst in der zweiten Hälfte des Jahres. Zentralheizungskoks wurde während des Winters lebhaft begehrt, da in Gaskoks weder Bestände noch sonst greifbare Mengen vorhanden waren. Die Versandziffern haben gegen das Vorjahr eine beträchtliche Steigerung erfahren, und auch in den Verkaufspreisen trat am 1. April eine allgemeine Erhöhung um 1,50 Mk. bis 2 Mk. für die Tonne ein. Der Gesamtmehrabsatz gegen 1912 beträgt ungefähr 15%.

Sächsische Steinkohlen.

Die Einfuhr sächsischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 86. Berlins Zufuhr an sächsischer Steinkohle (in Tonnen).

	1912	1913	gegen 1912
I. Quartal	23 216	7 841	— 15 375
II. „	13 431	6 794	— 6 637
III. „	22 250	3 943	— 18 307
IV. „	10 412	4 375	— 6 037
Zusammen	69 309	22 953	— 46 356

Die Einfuhr ist um 46 356 t oder 70 % zurückgegangen. Die vorjährige Steigerung war, wie in dem letzten Bericht erwähnt, lediglich eine Folge des englischen Bergarbeiterausstandes vom Jahre 1912.

Die Einfuhr oberschlesischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen: Oberschles. Steinkohlen.

Tab. 87. Berlins Zufuhr an oberschlesischer Steinkohle (in Tonnen).

	1912	1913	gegen 1912
I. Quartal	596 005	318 709	— 277 296
II. „	716 525	420 443	— 296 082
III. „	619 322	657 866	+ 38 544
IV. „	584 396	583 785	+ 1 309
Zusammen	2 516 248	1 982 303	— 533 445

Die Einfuhr hat sich somit um nicht weniger als 533 445 t oder 21 % verringert. Das Berichtsjahr hat sich für die Einfuhr oberschlesischer Kohlen in den zwei ersten Quartalen sehr ungünstig gestaltet. Im ersten Quartal verhinderte der Schifferstreik die Verladungen auf dem Wasserwege, so daß die an demselben belegenen und auf diese Bezugsweise angewiesenen Industrien genötigt waren, ihren Bedarf zum großen Teil in englischer Kohle zu decken. Im zweiten Quartal trat zu dem ersteren Streik der Bergarbeiterausstand in Oberschlesien hinzu, der mit dem 21. April einsetzte und erst am 16. Mai sein Ende fand. Der durch diese Störungen hervorgerufene Ausfall war naturgemäß in den letzten beiden Quartalen des Berichtsjahres nicht wieder einzuholen; doch zeigen die Einfuhrziffern eine kräftige Erholung und gleichzeitig eine nicht unwesentliche Abschwächung im Bezuge des konkurrierenden englischen Produktes. Die Preisgestaltung für oberschlesische Kohlen war im Berichtsjahre für die Grubenverwaltungen äußerst günstig. Der sonst mit dem 1. April eintretende Sommerabschlag kam in Fortfall, die Winterpreise blieben also bestehen, während mit dem 1. September ein erneuter Winteraufschlag in der normalen Höhe hinzukam. Die nicht zu befriedigenden Anforderungen an den oberschlesischen Kohlenmarkt veranlaßte die Konvention, die Förderung ohne jede Beschränkung freizugeben, so daß das Jahr 1913 auch bezüglich der Produktionsmenge als ein Rekordjahr zu bezeichnen ist. Leider profitierte der Handel hiervon weniger; die Besserung

kam, wie schon am Eingang des Berichtes erwähnt, wieder fast allein den Gruben zugute.

Zweiter Bericht.

Während im vorigen Jahre der große englische Bergarbeiterstreik einschneidend auch auf den Berliner Markt einwirkte, hatten wir in diesem Jahre mit einem Streik der Bergarbeiter in Oberschlesien zu rechnen. Derselbe dauerte vom 19. April bis zum 17. Mai und bedingte einen Ausfall in der Förderung von 1¾ Mill. Tonnen. Dieser Ausfall wurde jedoch bald wieder durch volle Ausnutzung der Produktionsfähigkeit der Gruben wettgemacht, wobei den oberschlesischen Gruben außerordentlich zustatten gekommen ist, daß die Oderschiffahrt mit nur kleinen Unterbrechungen während des ganzen Jahres ohne Störungen blieb. Der Kohlenhandel ist aber nicht nur durch den Streik in Oberschlesien, sondern weiter auch durch den Generalstreik in Belgien, den Dockarbeiterstreik in England, den Streik der Bootsleute auf den deutschen Wasserstraßen und ferner durch die Balkanwirren fortgesetzt in Spannung gehalten worden. Die weichende Konjunktur in der Eisenindustrie hatte, wenigstens am Berliner Markte, vorerst noch wenig Einfluß.

Niederschles. Steinkohlen.

Erster Bericht.

Die Einfuhr niederschlesischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 88. Berlins Zufuhr an niederschlesischer Steinkohle (in Tonnen).

	1912	1913	gegen 1912
I. Quartal	108 630	83 695	— 24 935
II. „	71 083	38 753	+ 12 670
III. „	79 370	92 314	+ 12 944
IV. „	76 293	87 901	+ 11 608
Zusammen	335 376	347 663	+ 12 287

Die Einfuhr hat sich somit gegen 1912 um 12 287 t oder zirka 3⅔ % erhöht. Das niederschlesische Revier nahm ebenso wie die anderen Kohlenbezirke lebhaften Anteil an der günstigen Konjunktur und war in der Lage, seine Produkte zu höheren Preisen abzusetzen. Die Versandziffern haben in den verschiedenen Kohlen- bzw. Koksgattungen durchweg eine Erhöhung erfahren, wozu neben der gesteigerten Nachfrage wesentlich der Umstand beitrug, daß ein Wagenmangel in dem sonst gekannten Umfange nicht zu verzeichnen war, wenn auch vorübergehend der Anforderung von Fahrzeugen nicht voll entsprochen werden konnte. Flammkohlen fanden guten Absatz. Es konnten nicht nur die laufenden Schlüsse erneuert, sondern auch Verbraucher gefunden werden, welche von englischen und oberschlesischen Kohlen zu niederschlesischen übergingen. Schmiedekohlen waren während des ganzen Jahres ihrer vorzüglichen Eigenschaften wegen stark gefragt. Steinkohlenbriketts wurden ebenso lebhaft begehrt und waren zeitweilig sehr knapp. Der Ueber-

gang der Gaskoksverbraucher zur Verwendung von Schmelzkoks nimmt zu. Schmelzkoks waren bei guten Preisen andauernd knapp. Die Wasserladung wickelte sich infolge der sehr günstigen Schiffahrtsverhältnisse durchweg glatt ab.

Die Berliner Marktverhältnisse haben sich für das niederschlesische Revier im allgemeinen nicht verändert. Was den Absatz der einzelnen Produkte anbetrifft, so konnten in Industrie- und Flammkohlen die bisherigen Geschäfte erneuert werden. Gaskohlen wurden glatt abgesetzt; der Versand nach dem Berliner Bezirk hat etwas zugenommen. Schmiedekohlen waren andauernd sehr gefragt und konnten mit erhöhten Preisen verkauft werden. Das Gleiche gilt für Steinkohlenbriketts, die zeitweise recht knapp waren. Das Geschäft in Schmelzkoks hat sich befriedigend gestaltet und sich bei erhöhten Preisen in bezug auf den Umfang im Rahmen des Vorjahres gehalten. Die Schiffahrt war während des Berichtsjahres ziemlich regelmäßig und konnte während der ganzen Schiffahrtsperiode aufrechterhalten werden. Freilich waren die Frachten zeitweise recht hoch. Im übrigen konnte die Wasserverladung von Schmelzkoks in diesem Jahre nur in beschränktem Umfange vor sich gehen, da durch die anhaltende Knappheit in Schmelzkoks und infolge des Fehlens sämtlicher Bestände die Produktion durch den gleichmäßigen Bahnversand vollauf in Anspruch genommen war. Zweiter Bericht.

Die Einfuhr böhmischer Braunkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen: Böhmische Braunkohlen.

Tab. 89. Berlins Zufuhr an böhmischer Braunkohle (in Tonnen).

	1912	1913	gegen 1912
I. Quartal	6 772	5 414	— 1 358
II. „	5 588	5 563	— 25
III. „	5 842	6 657	+ 815
IV. „	7 378	6 665	— 713
Zusammen	25 580	24 299	— 1 281

Die Einfuhr hat sich somit gegen 1912 um 1281 t oder zirka 5,3% vermindert.

Die Einfuhr von Braunkohlenbriketts nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen: Braunkohlenbriketts. Erster Bericht.

Tab. 90. Berlins Zufuhr an Braunkohlenbriketts (in Tonnen).

	1912	1913	gegen 1912
I. Quartal	549 652	556 491	+ 6 839
II. „	430 565	444 918	+ 14 353
III. „	564 923	608 755	+ 43 832
IV. „	596 805	533 939	— 62 866
Zusammen	2 141 945	2 144 103	+ 2 158

Die Einfuhr hat sich somit gegen 1912 nur um 2158 t vergrößert. Im Berichtsjahr hat die Einfuhr also weitaus nicht in dem Maße zugenommen wie im Jahre 1912. Die Ursache hiervon ist in der außergewöhnlichen milden Witterung des Winters zu suchen, durch welche die Nachfrage in Salonware eine wesentliche Einschränkung erfahren hat. Wenn sich trotzdem gegen das Vorjahr immerhin noch ein kleines Plus von 2158 t ergibt, so ist dieses lediglich darauf zurückzuführen, daß infolge der unausgesetzten Bemühungen sowohl seitens des Syndikats wie auch der Handelsgroßfirmen das Industriebrikett in Verbraucherkreisen immer mehr Anklang findet. Die Einfuhr an Industriebriketts betrug im Jahre 1913 schätzungsweise 674 300 t. Unbestellte Sendungen in Salonware, wie sie in den Vorjahren mehrfach vorgekommen sind, haben sich im gegenwärtigen Berichtsjahr nicht wiederholt.

Zweiter Bericht.

Infolge der Auflösung des mitteldeutschen Braunkohlenbrikettsyndikates haben die bisher in demselben vereinigten Werke, da es ihnen infolge der riesigen Produktionssteigerung an Absatzmöglichkeiten in ihrem natürlichen Absatzgebiete fehlte, einen Teil ihrer Produktion auf den Berliner Markt geworfen und hier eine große Beunruhigung hervorgerufen. Wenngleich die mitteldeutschen Qualitäten wegen verschiedener Eigenschaften, beispielsweise wegen hohen Schwefelgehaltes, sich für den Berliner Markt wenig eignen, so ist es ihnen doch gelungen, sich bei der Industrie durch außergewöhnlich niedrige Preise Eingang zu verschaffen, zumal die Niederlausitzer Werke sich mit Rücksicht auf die besseren Eigenschaften ihrer Marken nur schwer zu Ermäßigungen der Preise verstehen konnten. Nicht unerwähnt sei, daß die Bergbau-A.-G. Ilse aus dem Syndikat ausgetreten ist, weil sie sich in ihrer Ausdehnung und Entwicklungsmöglichkeit behindert fühlte.

Inländische Braunkohlen.

Die Einfuhr inländischer Braunkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 91. Berlins Zufuhr an inländischer Braunkohle (in Tonnen).

	1912	1913	gegen 1912
I. Quartal	4 837	4 581	— 256
II. „	3 776	2 931	— 845
III. „	3 189	2 731	— 1 458
IV. „	5 383	2 991	— 2 392
Zusammen	17 185	13 234	— 3 951

Die Einfuhr hat sich somit gegen 1912 wiederum verringert und zwar um 3951 t oder zirka 23 %.

Koks.
Erster Bericht.

Zu Ende des Geschäftsjahres 1912/13 machte sich für die Gasanstalten ein Mangel an Gaskohlen bemerkbar. Infolge der hohen Preise, welche für diese Kohlensorte gefordert wurden,

gingen einzelne Gasanstalten dazu über, den erzeugten Gaskoks teilweise zur Wassergasbereitung zu verwenden. Damit wurden erhebliche Quantitäten dem Markte entzogen, und es entstand eine Knappheit, welche eine Preissteigerung für Gaskoks hervorrief. Es kommt hinzu, daß einzelne Gasanstalten infolge erhöhter Reklame für Gaskoks einen steigenden Absatz bei den Ortsverbrauchern erzielten und geringere Mengen als bisher zur Abgabe nach auswärts frei hatten. Infolgedessen war die Marktlage für Gaskoks mit Beginn des Geschäftsjahres 1913/14 sehr angespannt, und aus diesem Grunde sowie weil die Gaskohlen weiterhin im Preise gestiegen waren, forderten die Gaswerke erheblich höhere Preise für 1913/14, als sie für 1912/13 erzielt hatten. Der Gaskoks wurde bis zu 60 und 70 Mk. pro 10 t im Preise gesteigert. Trotzdem hat die Nachfrage nicht nachgelassen, wohl weil in den verbesserten Anlagen der Gasanstalten zurzeit ein Koks produziert wird, der an Güte dem Zechenkoks kaum nachsteht. Trotz der Sommermonate kamen deswegen die Gaswerke bisher nicht zu Vorräten.

Die Aussichten für Gaskoks waren zu Beginn und im Verlauf des ganzen Jahres bis in die letzten Wochen hinein als sehr günstig zu bezeichnen, da die Anstalten zu keinen Beständen kommen konnten und ihre Produktion und zwar mit um 4 Mk. für die Tonne höherem Preise wie im Vorjahre verkauft hatten. Es war daher im allgemeinen eine große Knappheit vorhanden. Infolgedessen hat der Handel auch ziemlich viel auswärtigen Koks herangezogen, um für den Winter gesichert zu sein. Da aber winterliches Wetter bis zum Jahresschluß ausblieb, schlug die Stimmung in das Gegenteil um, eine Erscheinung, die nicht zu verwundern ist, denn der Koksabsatz hängt mehr als der jedes anderen Materials von der Witterung ab. In Schmelzkoks hat das Rheinisch-Westfälische Syndikat seinen Mitgliedern eine erhebliche Produktionseinschränkung auferlegen müssen. Zweiter Bericht.

Nicht unerwähnt soll bleiben, daß das Publikum mehr und mehr zu der für den Detailvertrieb bestehenden Koks-Konvention Vertrauen faßt, zumal da die von dieser Konvention eingerichtete und streng durchgeführte Kontrolle hinsichtlich reeller Lieferung sich bestens bewährt und das Publikum vor Schaden schützt.

Der Winter 1912/13 war in seinem Verlauf im allgemeinen milde. Zwar brachte der Januar zwei kurze Kälteperioden und belebte dadurch den Geschäftsgang. Sonst herrschte aber fast nur in den Nächten Frost, während am Tage gelindere Temperaturen überwogen. Trotz der im ganzen wenig winterlichen Witterung machte sich im Januar beim Einsetzen des Frostes ein Mangel an Gaskoks bemerkbar. Vorräte waren auf den Anstalten nicht vorhanden, und da auch die englische Gasanstalt Detailgeschäft

ihren Abnehmern die Schlußquantitäten um 13 % kürzte, trat für den Händler ein erheblicher Ausfall ein. Um seine eingegangenen Verbindlichkeiten decken zu können, war er zur Bewilligung wesentlich höherer Preise genötigt. Unter diesen Verhältnissen verblieben ihm nur geringe Quantitäten zur freien Verfügung, so daß die eingetretene Preissteigerung nicht ausgenutzt werden konnte. Auch in Briketts waren erstklassige Marken im Januar knapp. In der zweiten Hälfte des März herrschte bereits ein derart warmes Wetter, daß das Heizen eingestellt werden konnte. Zwar trat in der zweiten Monatshälfte des April ein Rückschlag ein, doch blieb die dadurch veranlaßte Wiederaufnahme des Heizens auf nur zirka 14 Tage beschränkt. Die Sommermonate waren sehr still, der Bedarf an Brennmaterial verringert sich immer mehr, je weitere Kreise zur Benutzung von Gaskochern während der warmen Jahreszeit übergehen. Auch die zur Hebung des Absatzes in der stillsten Zeit für die Monate Mai, Juni und Juli für einzelne Artikel, insbesondere für Briketts, eingeführten Ausnahmepreise fanden zur Eindeckung des Winterbedarfes wenig Beachtung, sondern wurden in auffällig geringem Grade benutzt. Erst im September, in welchem zur Mitte des Monats die Winterpreise in Kraft traten, war ein etwas regeres Geschäft zu verzeichnen. Alles in allem ließ der Geschäftsgang zu wünschen übrig. Dieser Umstand ist auch wohl mit als Ursache dafür anzusehen, daß die Bedingungen der im Januar verlängerten Koks-, Steinkohlen- und Brikett-Konventionen trotz teilweiser Verschärfung nicht immer eingehalten und die festgesetzten Preise häufig unterboten wurden.

Detailhandelspreise

Die Preise stellten sich im Detailgeschäft für einen Zentner frei Keller je nach Quantum:

Tab. 92. Berliner Kohlenpreise im Detailhandel (in Mark p. Ztr. frei Keller).

	Sommer 1913	Winter 1913
Oberschlesische Steinkohlen, Stück, Würfel, Nuß I	M. 1,70	M. 1,75
Nuß II	„ 1,60	„ 1,65
Böhmische Braunkohlen	„ 1,65	„ 1,70
Englischer Anthracit	„ 2,60	„ 2,65
Salonbriketts	„ 1,18	„ 1,23
Industriebriketts	„ 1,05	„ 1,10

Deutsche Gesamtproduktion.

Die gesamte deutsche Produktion an Stein- und Braunkohlen, Koks, Briketts und Naßpreßsteinen betrug in den letzten Jahren:

Tab. 93. Kohlenproduktion im Deutschen Reiche (in 1000 t).

	1911	1912	1913
Steinkohlen	160 742	177 095	191 511
Braunkohlen	73 517	82 340	87 116
Koks	25 405	29 141	32 168
Briketts und Naßpreßsteine	21 828	24 392	27 241

Die Gesamteinfuhr an Steinkohlen und Braunkohlen nach Deutschland weist für die gleichen Jahre folgende Ziffern auf: Außenhandel.

Tab. 94. Deutschlands Kohleneinfuhr (in 1000 t).

	1911	1912	1913
Steinkohlen	10 914	10 380	10 540
Braunkohlen	7 069	7 266	6 987

Die deutsche Gesamtausfuhr an Stein- und Braunkohlen belief sich auf:

Tab. 95. Deutschlands Kohlenausfuhr (in 1000 t).

	1911	1912	1913
Steinkohlen	27 412	31 145	35 574
Braunkohlen	58	57	60

Hiernach ergibt sich für Deutschland ein Eigenverbrauch (d. h. Produktion + Einfuhr — Ausfuhr) an Steinkohlen und Braunkohlen (in 1000 t): Eigenverbrauch.

Tab. 96. Kohlenverbrauch im Deutschen Reiche (in 1000 t).

	1911	1912	1913
Steinkohlen	144 247	156 332	167 477
Braunkohlen	80 528	89 545	94 043

53. Roheisen und Fertigeisen.

1. Roheisen.

Nach den Ausweisen des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller hatte die deutsche Roheisenproduktion in den einzelnen Monaten der letzten drei Jahre folgenden Umfang: Roheisen-Produktionsstatistik.

Tab. 97. Monatsziffern der deutschen Roheisenproduktion in Tonnen.

	1911	1912	1913
Januar	1 320 712	1 385 493	1 609 714
Februar	1 173 137	1 337 134	1 492 511
März	1 322 142	1 446 143	1 628 190
April	1 285 396	1 451 404	1 587 300
Mai	1 312 255	1 492 157	1 641 646
Juni	1 262 997	1 452 657	1 608 305
Juli	1 290 106	1 505 360	1 647 718
August	1 284 302	1 526 831	1 038 824
September	1 250 702	1 518 623	1 589 197
Oktober	1 334 941	1 633 539	1 651 447
November	1 313 896	1 537 205	1 587 288
Dezember	1 377 637	1 566 025	1 609 680

Die Statistik des Vereins ergibt für die genannten drei Jahre eine Jahresproduktion von:

1911	1912	1913
	in Tonnen	
15 534 223	17 868 909	19 291 920

Erster Bericht.

Dem Jahresbericht der Firma S. Elkan & Co. in Hamburg entnehmen wir folgendes:

Handel.

Die Hoffnung auf eine ungeschwächte Aufwärtsentwicklung der Eisenindustrie, mit der das Jahr 1912 ausklang, hat sich nicht erfüllt. Teure Geldsätze beeinträchtigten die Unternehmungslust, insbesondere in der Bautätigkeit, und das gesamte Geschäftsleben wurde durch politische Beunruhigungen, insbesondere durch die Balkanwirren, immer von neuem aus dem Gleichgewicht gebracht.

Auf dem deutschen Roheisenmarkte traten, dank der Einsicht des Roheisenverbandes, der im März bis 1917 verlängert wurde, die Preisschwankungen nicht so in die Erscheinung wie im Ausland. Der Warrantsmarkt — das Barometer für alle Eisenmärkte — zeigte dagegen Schwankungen von kaum je vorher dagewesenem Umfange. Der Preis für Middlesbro-Warrants, der im Jahre 1912 von 48/8 bereits auf 67/- hinaufgegangen war, stieg bis Ende Mai weiter auf 70/6, um dann rapide am 10. Juni

Tab. 98. Deutsche Roheisenpreise im Jahre 1913

	Januar	Februar	März	April	Mai
West- und Süddeutschland					
Hematite (ab Werk)	81½	81½	86½	86½	86½
Gießerei 1 (ab Werk)	77½	77½	82½	82½	82½
Gießerei 3 (ab Werk)	74½	74½	79½	79½	79½
Luxemburger 3 ab Luxemburg	63-65.—	68-70.—	68-70.—	68-70.—	68-70.—
Nord-, Mittel- und Ostdeutschland					
Hematite (frachtfrei Verbrauchsort)	86½-87½	86½-87½	91½-92½	91½-92½	91½-92½
Gießerei 1 (frachtfrei Verbrauchsort)	82½-83½	82½-83½	87½-88½	87½-88½	87½-88½
Gießerei 3 (frachtfrei Verbrauchsort)	79½-80½	79½-80½	84½-85½	84½-85½	84½-85½
Luxemburger 3 ab Luxemburg	60½-62.—	65½-67.—	65½-67.—	65½-67.—	65½-67.—

Tab. 99. Durchschnittspreise von M. N. Warrants

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
1911 . .	55.8	55.0½	54.—	52.7½	52.2	52.4
1912 . .	55.6	55.1	56.8	59.3	59.11	61.4
1913 . .	72.2	68.6	70.6	72.7	73.8	63.10

Tab. 100. Durchschnittspreise von Warrants

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
1911 . .	49.7½	49.—	47.11	46.7½	46.1	46.4
1912 . .	49.6	49.2	50.10	53.2	53.11	54.9
1913 . .	66.—	62.7½	64.5	66.6	67.4	55.6

auf 55/4 und bis zum 21. Nov. auf 48/6 zurückzugehen. Von da an zeigte sich eine leichte Erholung, so daß das Jahr mit einem Preise von 50/6 schloß. Der internationale Roheisenhandel stand unter dem Zeichen dieser beispiellosen Erschütterungen. Für die gesunde Lage des Geschäfts spricht es, daß selbst der überraschende Zusammenbruch des ersten englischen Roheisenhauses, dessen Folgen anfangs unübersehbar und unheilbar erschienen, schnell verschmerzt wurden.

Die Roheisenproduktion in Deutschland einschl. Luxemburg bezifferte sich auf 19 291 920 t gegen 17 852 571 t im Jahre 1912, davon wurden 1912 1 055 611 t, dagegen 1913 ca. 800 000 t exportiert. Großbritannien produzierte 9 100 000 t im Jahre 1912 und ca. 10 000 000 t im Jahre 1913, davon im Middlesbro-Distrikt 3 357 708 t im Jahre 1912 (bei zweimonatlichem Streik) gegen ca. 3 500 000 t im Jahre 1913. Produktion.

Die öffentlichen Läger in Middlesbro — die einzige sichtbare Reserve der Welt — sind von 536 634 t Ende 1911 auf 241 835 t Ende 1912 und 139 799 t Ende 1913 zurückgegangen. Vorräte, Aussichten

(Syndikatspreise in Mark für 1000 kg).

Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
86½	81½	81½	81½	81½	81½	81½
82½	77½	77½	77½	77½	77½	77½
79½	74½	74½	74½	74½	74½	74½
68-70.—	63-65.—	63-65.—	63-65.—	63-65.—	63-65.—	63-65.—
91½-92½	86½-87½	in Anpassung an den Auslandsmarkt von 87½ bis ca. 80.—				
87½-88½	83½-84½	83½-84½	83½-84½	83½-84½	83½-84½	83½-84½
84½-85½	80½-82½	80½-82½	80½-82½	80½-82½	80½-82½	80½-82½
65½-67.—	60½-62.—	in Anpassung an den Auslandsmarkt von 62.— bis ca. 55.—				

f. a. B. Glasgow (Pfd. Sterl. für 1 t).

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Durchschnittspreis
52.9½	53.1½	52.7	52.4½	53.2¼	55.4	53.5
63 3	67.5½	72.6	72.6	73.6	73.3	64.2
64.6	62.80	60.11	58.4	55.5	55.11	64.11

fob. Middlesbro (Pfd. Sterl. für 1 t).

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Durchschnittspreis
46.9½	47.2	46.6½	46.4	47.2	49.5	47.5
57.5	61.6	66.2	66.5	67.5	67.2	58.1
55.3½	55.—	54.11	52.2	49.3½	49.11	58.3

Nichtsdestoweniger hat sich die Zahl der im Middlesbro-Distrikt in Betrieb befindlichen Hochöfen von 89 im Vorjahre auf 74 vermindert, weil es anscheinend den Fabrikanten bei dem teuren Stande des Brennmaterials immer schwerer wird, ihre Rechnung in Einklang mit den Tagespreisen zu bringen. Dieses Mahnzeichen sollte in der deutschen Kohlenindustrie nicht unbeachtet bleiben, auf deren Weitsicht die Fortentwicklung und Exportkraft des heimischen Eisen- und Stahlhandels nicht zum wenigsten angewiesen ist. Denn ebenso wie Amerika unter dem Druck seiner 1913 auf schätzungsweise 31 100 000 t angewachsenen Roheisenproduktion im Laufe des zweiten Halbjahrs zu erheblichen Produktionseinschränkungen übergegangen ist, ohne nennenswerte Preisaufbesserungen zu erzielen, so dürfte sich auch auf den europäischen Roheisenmärkten nur langsam die Neubelebung fühlbar machen, die von der Erleichterung des Geldmarktes erwartet wird.

Roheisenpreise.

Aus dem Jahresbericht der Firma S. Elkan & Co. bringen wir ferner auf Seite 224 und 225 mehrere Tabellen der deutschen und der englischen Roheisenpreise.

Zweiter Bericht.

Eine Berliner Firma berichtet uns über das Geschäft in Gießereiroheisen:

Geschäftsgang.

Die Beschäftigung der Eisengießereien war bis gegen Ende des dritten Quartals im allgemeinen sehr reichlich, so daß die seitens des Roheisenverbandes dem deutschen Markt zur Verfügung gestellten Mengen Gießereiroheisen leicht Aufnahme fanden. Die Gießereien beeilten sich, sobald der Roheisenverband den Verkauf für Lieferungen bis Jahresende freigegeben hatte, ihre Abschlüsse anzumelden, und die Abrufe hielten sich bis zum September im großen ganzen im Rahmen der abgeschlossenen Mengen. Im Herbst setzte jedoch allgemein eine erhebliche Abschwächung der Konjunktur ein, die sich auch im Roheisengeschäft durch bedeutend verminderte Abrufe fühlbar machte. Der Versand des Roheisenverbandes ging im November auf ca. 82%, im Dezember sogar auf ca. 78% der Beteiligungsziffern zurück. Im Oktober gab der Roheisenverband den Verkauf für das erste Semester 1914 frei. Doch zeigte sich die Kundschaft trotz der Preisermäßigungen, zu denen der Verband sich entschlossen hatte, sehr zurückhaltend, so daß bis zum Jahresende nur verhältnismäßig wenig neue Abschlüsse zustande kamen. Vielfach hatten die Eisengießereien infolge des Minderverbrauches auch mit erheblichen Rückständen aus den für das zweite Semester 1913 allzu reichlich getätigten Abschlüssen zu rechnen, und manche Gießerei ist mit so großen alten Abnahmeverpflichtungen ins Jahr 1914 hinübergegangen, daß für den Bedarf für das erste Quartal 1914 genügend gesorgt war.

Preise.

Die vom Roheisenverband festgesetzten Preise stellten sich für Berlin wie folgt:

Tab. 101. Berliner Roheisenpreise (in Mark für 1000 kg, frei Waggon Berlin).

	I. Semester 1913	II. Semester 1913	I. Semester 1914
Hematite-Roheisen	86 50	86.50	83 50
Gießerei-Roheisen Nr. I	82 50	83.50	80.50
Gießerei-Roheisen Nr. III	79.50	80.50	74.50
Luxemburger Roheisen Nr. III	75.—	76.—	69.—

Wie aus dieser Zusammenstellung ersichtlich, hat sich der Roheisenverband zu erheblichen Preisermäßigungen für Abschlüsse für das erste Semester 1914 verstehen müssen. Er hat dabei in erster Linie der drohenden Konkurrenz Englands Rechnung getragen. Middlesbro-Roheisen No. 3, das im Mai seinen höchsten Stand mit 70/- sh fob Middlesbro erreicht hatte, ging stetig im Preise zurück und erreichte im November einen Preis von 48/6 sh, womit sich nach langer Zeit wiederum die Möglichkeit bot, englisches Roheisen trotz des hohen Eingangszolles mit Vorteil an den deutschen Markt zu bringen. Diese Situation kam besonders den Gießereien in den deutschen Küstengebieten zustatten, denen der Roheisenverband besondere Preisvergünstigungen einräumen mußte, um sich des englischen Wettbewerbes zu erwehren.

Politik des Roheisenverbandes

Wenn der Roheisenverband somit auch der fremden Konkurrenz gegenüber das Nötigste getan hat, so hat er nach Ansicht der deutschen Verbraucher doch nicht der allgemeinen verschlechterten Geschäftslage genügend Rechnung getragen. Auch manche andere von der Kundschaft als Härten empfundene Maßnahmen des Verbandes boten Anlaß zu Klagen und führten dazu, daß gegen Jahresende lebhafte Bestrebungen zur Gründung eines Verbandes der Eisengießereien in Fluß kamen, der dem Roheisenverband gegenüber die Interessen der Verbraucher erfolgreicher vertreten sollte, als es dem Einzelnen möglich war. In Berlin wurde der „Gießereiverband" gegründet, dem eine erhebliche Anzahl bedeutender Werke beitrat. Es ist dem Roheisenverband nachzurühmen, daß seine Preispolitik während der Zeit der Hochkonjunktur recht vorsichtig war, so daß Ausschreitungen vermieden wurden. Eine Haltung des Verbandes, die auch in schlechteren Zeiten sich den Ausgleich der Gegensätze zur Aufgabe macht, würde nach allen Seiten Nutzen stiften.

2. Walzeisen.

Allgemeine Entwicklung des Walzeisenmarktes.

Die deutsche Eisen- und Stahlindustrie hatte auch im Berichtsjahre wiederum eine Zunahme der Produktion zu verzeichnen, und es wäre bei der starken wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands gewiß auch möglich gewesen, diese erhöhte Produktion voll abzusetzen, wenn nicht die politischen Beunruhigungen das Geschäftsleben gestört hätten. Die Hoffnungen, daß der Friedensschluß im Orient eine Klärung der politischen Verhältnisse und

damit auch ein erneutes Aufleben der wirtschaftlichen Tätigkeit zur Folge haben werde, haben sich als trügerisch erwiesen. Dazu kam die von Tag zu Tag zunehmende Versteifung des Geldmarktes und die hierdurch hervorgerufenen Maßnahmen der Banken, die eine bisher unbekannte Einschränkung des Kredites vornahmen. Der Eisenmarkt, der zu Anfang des Jahres infolge der noch vorhandenen mehrmonatlichen Beschäftigung der Werke eine gewisse Widerstandsfähigkeit zeigte, ließ deshalb bald eine sehr bemerkbare Erschlaffung erkennen, besonders als die Werke in dem Bestreben, sich für später Arbeit zu sichern, mit billigeren Preisen herauskamen und als auch diese Preisermäßigung sich als unwirksam zur Auftragsbeschaffung erwiesen hatte. Der Großhandel, an den von seinen Abnehmern immer höhere Anforderungen hinsichtlich der Kreditgewährung gestellt wurden, beschränkte sich bei seinen Käufen auf ein Mindestmaß, weil er angesichts der Lage des Geldmarkts und der unsicheren politischen Lage seiner Kundschaft gegenüber darauf Bedacht nehmen mußte, die Außenstände nicht allzusehr anwachsen zu lassen. Unter diesen Umständen sanken die Preise der nichtsyndizierten Eisen- und Stahlerzeugnisse im Verlaufe des Berichtsjahres auf einen Stand herab, der gegenüber dem Beginn des Jahres einen ungefähren Preisabschlag von 30% ergab.

Verbandsbestrebungen.

Die Folge waren erneute Verhandlungen der Werke zwecks Bildung eines Stabeisensyndikats. Es schien auch, als ob die mehrmonatigen Beratungen einen Erfolg haben würden. Deshalb waren die Werke bestrebt, ihre Produktion nach Möglichkeit zu erhöhen, um sich hohe Beteiligungsziffern zu sichern. Als dann die Verhandlungen Ende Juli wegen zu hoher Quotenforderungen einzelner Werke scheiterten, führte das Bestreben der Werke, sich für ihre erhöhte Produktion Absatz zu verschaffen, mit Notwendigkeit zu weiteren Preiskonzessionen.

Auslandsmarkt.

Die gleichen Verhältnisse wie auf dem Inlandmarkt traten auch im Auslandsgeschäft in die Erscheinung; auch hier war eine andauernde Rückwärtsbewegung der Preise festzustellen. Belgien, das ganz besonders auf den Export angewiesen ist, kam immer aufs neue mit Unterbietungen auf den Markt. Die deutschen Werke waren dadurch genötigt, zu folgen, um sich ihren Absatz im Auslande auch fernerhin zu sichern. Auch die unaufhörlichen Unruhen am Balkan und in Ostasien brachten das Exportgeschäft mehr und mehr zum Stocken. Die Preise sanken unter diesen Verhältnissen auf einen Tiefstand, der keinen Nutzen mehr ließ.

Stabeisen.

Der Artikel Stabeisen, der den weitaus ersten Platz unter den Fertigprodukten der deutschen Eisenindustrie einnimmt, hatte in erster Linie unter der Ungunst der vorstehend geschilderten Verhältnisse zu leiden. Der Inlandskonsum blieb gegenüber dem Vorjahre merklich zurück. Angesichts der erhöhten Produktion der

deutschen Walzeisenwerke wird es auch weiterhin ihr Bestreben sein müssen, für ihre Mehrerzeugung den nötigen Absatz im Auslande zu suchen. Es ist erfreulicherweise zu konstatieren, daß es möglich war, im Berichtsjahre die deutsche Ausfuhr auf etwa 1 Mill. t zu bringen. Die Preise für Flußstabeisen bewegten sich auf dem Inlandmarkte in absteigender Richtung von 125 Mk. ab Oberhausen und 115 Mk. ab Saarwerk zu Beginn des Jahres bis auf 97 Mk. ab Oberhausen und 90 Mk. ab Saarwerk zu Ende des Jahres, und auf dem Exportmarkte von 120 Mk. bis 116 Mk. fob. Seehafen zu Beginn des Jahres bis auf 92 Mk. bis 89 Mk. am Jahresende. Die Berliner Lagerpreise stellten sich zu Beginn des Jahres für Flußstabeisen auf 175 Mk., für Schweißeisen auf 195 Mk., für Grobbleche auf 185 Mk. und für Feinbleche auf 200 Mk. für 1 t gegenüber 135 bzw. 160 bzw. 155 bzw. 165 Mk. am Ende des Jahres.

Feinbleche; verzinkte Bleche.

Unter dem Drucke der Wirren auf dem Balkan hat die Eisenausfuhr und im besonderen der Export von verzinkten Eisenblechen nach den Donaustaaten fast gänzlich nachgelassen. Die Preise sind daher im Laufe des Jahres, insbesondere im III. Quartal, im Auslands- wie im Inlandsgeschäft auf einen Tiefstand gesunken, wie er seit langen Jahren nicht zu verzeichnen war, so daß die Erzeugung nur mit erheblichen Verlusten möglich war. Wenn auch die Syndikate, welche den Werken die Roh- und die Halbstoffe und Kohlen liefern, Preisermäßigungen und Ausfuhrerleichterungen vornahmen, so kamen diese Maßregeln doch erheblich zu spät und erfolgten in so unzureichender Weise, daß der weiterverarbeitenden Industrie, die im Gegensatz zur Schwerindustrie auch in der vorangegangenen Zeit keine Hochkonjunktur zu verzeichnen hatte, empfindliche Wunden geschlagen wurden. Infolge der politischen Unsicherheit wurde von allen Seiten nur der nötigste Bedarf gedeckt. Die Läger wurden aufs äußerste verringert, so daß den Werken nur die Wahl blieb, Betriebseinschränkungen vorzunehmen oder die Erzeugnisse zu Schleuderpreisen auf den Markt zu werfen. Der Eisenhandel hat sich, begünstigt durch diese fast nie dagewesenen Einkaufsmöglichkeiten, mit großen Kosten weit in das Jahr 1914 hinein, zum Teil sogar für das ganze Jahr 1914 versorgt. Die Käufe erreichten einen solchen Umfang, daß kaum eine reguläre Abnahme zu erwarten ist.

Die Ausfuhr nach dem europäischen Auslandsmarkt war, nicht zum geringsten durch gute Welternten begünstigt, in quantitativer Hinsicht größtenteils befriedigend; die Einkäufer haben den größten Nutzen aus der Preislage gezogen. Am Schlusse des Jahres zeigen sich einige erfreulichere Momente. Aussichtsvolle Kartellverhandlungen in mehreren Branchen erzeugten eine gewisse Beruhigung in weiten Kreisen. Das Inlandsgeschäft wies infolge des milden Winters quantitativ und auch hinsichtlich

der Preise eine Besserung auf, so daß die Hoffnung berechtigt erschien, daß der Tiefstand überwunden sei, sofern die Flüssigkeit des Geldstandes weitere Fortschritte macht.

Röhren.

Der Rückgang in der allgemeinen Konjunktur, welche das Jahr 1913 kennzeichnet, fiel mit einer Erhöhung der Produktion der deutschen Röhrenwerke infolge Erweiterung mehrerer Betriebe zusammen. Hierdurch entstand ein fühlbarer Arbeitsbedarf, welchem der Absatz im Inlande, insbesondere auch infolge des Daniederliegens der Bautätigkeit, nicht nachzukommen vermochte. Die im Vorjahre erfolgte Verständigung der Röhrenwerke bezüglich einer Preiskonvention für das Inland konnte unter diesen Umständen nicht standhalten und wurde im Juni aufgehoben. Auch eine Verkaufsgemeinschaft von vier großen rheinischen Röhrenwerken, welche geschaffen wurde, um wenigstens die Preise für Gasröhren vor einem noch schlimmeren Rückgang, als bereits eingetreten war, zu schützen, konnte sich unter solchen Umständen nicht bewähren und löste sich im Herbst wieder auf. Im Herbst haben die Preise für Gasröhren und Siederöhren ihren tiefsten Stand erreicht. Erstere wurden mit Rabattsätzen von 83 bis 85%, letztere mit Rabattsätzen von 76½–84% für die üblichen Abstufungen der Dimensionen gehandelt. Diese Preise waren für die Werke durchweg verlustbringend, um so mehr, als sich Roheisen, Kohle und Löhne ziemlich auf dem in der Hochkonjunktur erreichten Preisstande hielten. Auch Eisenschrott, das Rohmaterial für den erforderlichen Siemens-Martinstahl, ging im Preise nicht im Verhältnis zu den Fertigfabrikaten zurück. Unter dem Druck dieser ungünstigen Verhältnisse fanden sich sämtliche deutschen Werke im November wieder in einer vorläufigen Preiskonvention zusammen, welche die Bildung eines Syndikats anstrebt. Ob bei den bestehenden Schwierigkeiten, die Ansprüche der einzelnen Gruppen zu befriedigen, diese Verhandlungen Erfolg haben werden, war beim Jahresschluß noch nicht zu übersehen. Der Absatz nach dem Ausland war verhältnismäßig lebhaft. Die Qualität des deutschen Materials wird auch auf neuen Märkten, von denen seither ausschließlich englisches oder amerikanisches Röhrenmaterial bezogen wurde, immer mehr anerkannt.

Weißblech.

Das Berichtsjahr begann mit einem Standardpreis für englisches Weißblech von 15/3 £ für die Kiste IC, 20 x 28 Zoll, 56 Tafeln. 108 lbs. Ende Januar betrug der Preis 14/9, Ende Februar 14/—; er blieb dann stetig bis Mai, zeigte im Juni einen Rückgang um 6 d, im Juli einen weiteren solchen um 4½ d. Der Dezember schloß mit einem Preis von 17/9 für die gleiche Standardkiste. Die englischen Weißblechpreise sind demnach in dem Berichtsjahr um annähernd 6 Mk. für die Doppelkiste von 112 Tafeln des in Deutschland am meisten gebrauchten Formats gefallen. Von Januar bis De-

zember war also ein Preissturz von annähernd 17 % zu verzeichnen. Weißblech-Stahlknüppel kosteten Anfang Januar 1913 6 £ 2 sh 6 d, Ende Dezember 1913 4 £ 11 sh 3 d die Tonne. Zinn kostete Anfang Januar 1913 229 £, Ende Dezember 1913 dagegen nur 170 £. Dieser Preissturz hat bei allen Weißblechinteressenten, welche Lager besaßen, außerordentliche Verluste verursacht. Nur wenige Baissespekulanten unter den Händlern dürften mit diesem Preissturz zufrieden gewesen sein. Die Ursache des Preissturzes lag in der Hauptsache in den durch den lang anhaltenden Balkankrieg verursachten schwierigen politischen Verhältnissen. Diejenigen englischen Weißblechwerke, welche in der Hauptsache für den Balkanmarkt lieferten, warfen sich in Ermangelung von Aufträgen von dorther auf andere Märkte. So entstand eine Ueberproduktion, welche die Werke in eine überaus schwierige Lage versetzte. Der Gesamtexport Englands betrug 1913: 494 921 t = ca. 9 898 000 Kisten gegen 481 123 t = 9 622 200 Kisten im Vorjahre. Die Kiste ist angenommen mit 56 Tafeln im Format 510 × 715 mm. Demnach ist der Export um zirka 14 000 t oder 220 000 Kisten gestiegen. Diese erhöhte Exportziffer rührt daher, daß nach den Vereinigten Staaten von Amerika in dem oben erwähnten Zeitraum 1913: 21 516 t, dagegen 1912 nur 2135 t exportiert worden sind. Ein erhöhter Export fand ferner nach Rußland, China, Hongkong, Japan, Argentinien und British Ost-Indien statt. Ein erhebliches Minus zu verzeichnen ist im Export nach Deutschland, Belgien, Frankreich und Rumänien. Deutschlands Einfuhr betrug im Jahre 1913: 421 407 dz im Werte von 12 642 000 Mk. gegen 482 116 dz im Werte von 14 463 000 Mk. im Vorjahre. Fast die gesamte Einfuhr kam aus Großbritannien. Die Leistungsfähigkeit der deutschen Werke hat sich auch im Berichtsjahr erheblich gesteigert. Die Zeit dürfte nicht mehr fern sein, in der die deutschen Werke in der Lage sind, den ganzen deutschen Konsum zu decken. Dem deutschen Weißblechsyndikat sind im vorigen Jahr die „Vereinigten Stahlwerke van der Zypen" in Wissen a. d. Sieg und das Weißblechwerk von Capito & Klein in Benrath a. Rh. beigetreten, so daß nunmehr sämtliche in Deutschland Weißblech produzierenden Werke der Verkaufsorganisation des Weißblech-Verkaufscomptoirs in Köln am Rhein angegliedert sind. Bei der Einfuhr ist zu berücksichtigen. daß von 421 407 dz 99 605 dz in den deutschen Veredlungsverkehr gelangt sind. Im Jahre 1912 betrug die Menge der im Veredlungsverkehr eingeführten Weißbleche 71 876 dz.

54. Alteisen.

Das Alteisengeschäft war bis zum April und Mai des Berichtsjahres außerordentlich lebhaft, weil einerseits die Hütten-

werke große Mengen Schmelzmaterial für ihre Martinöfen bezogen, andererseits bei der Industrie ein großer Entfall in Eisenabfällen vorhanden war, solange ihre Beschäftigung günstig war. Vom Mai ab erlitt im Einklang mit den allgemeinen Preisrückgängen im Eisengeschäft auch der Alteisenmarkt eine erhebliche Einbuße. Wenn die Preise für Alteisen nicht in dem Maße zurückgegangen sind, wie diejenigen für Fertigfabrikate, so ist dies darauf zurückzuführen, daß die im Osten und in Mitteldeutschland bestehenden Syndikate die früheren erheblichen Preisschwankungen unmöglich machten. Die Alteisenpreise waren zur Zeit der günstigen Situation auf dem Eisenmarkte bei weitem nicht so wie früher gestiegen, weshalb naturgemäß auch der Preisrückgang nicht so intensiv in die Erscheinung treten konnte. Im letzten Quartal waren die Anforderungen der Alteisen verbrauchenden Werke derartig gering, daß es dem Handel nicht möglich war, die auf den Markt kommenden Mengen unterzubringen, so daß das Preisniveau erheblich gedrückt wurde. Im Gußbrucheisengeschäft sind die Preise ebenfalls zurückgegangen, obwohl der Verbrauch groß war; da das Roheisensyndikat die Preise für Roheisen nicht in dem erwarteten Umfange ermäßigt hat, setzen die Gießereien mehr Brucheisen zu, als es sonst der Fall gewesen ist, so daß es nirgends zu größeren Beständen in Gußbrucheisen gekommen ist. Der im ersten und teilweise noch im zweiten Quartal stattgefundene Export von Alteisen speziell nach Oesterreich-Ungarn hat im weiteren Verlaufe des Berichtsjahres fast vollständig aufgehört, weil auch dort die Geschäftslage eine wesentliche Abschwächung erfahren hat.

55. Kupfer, Blei, Zink, Zinn.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Die endgültigen Zahlen für die Produktion und den Verbrauch von Kupfer im Jahre 1913 liegen bei Erscheinen dieses Berichts noch nicht vor. Der Firma Aron Hirsch & Sohn in Halberstadt und Berlin verdanken wir jedoch provisorische Ziffern, welche ein ungefähres Bild von den Verhältnissen des Kupfermarktes zu geben geeignet sind.

Weltproduktion und Weltverbrauch an Kupfer.

Die Weltproduktion von Kupfer, welche in den beiden Vorjahren erhebliche Fortschritte gemacht hatte, ist hiernach im Berichtsjahre auf dem Stande vom Jahre 1912 verblieben. Die Produktion der Vereinigten Staaten und Spaniens sowie besonders diejenige Mexikos blieben hinter der des Vorjahres zurück, woran in den Vereinigten Staaten und Spanien große Streiks, in Mexiko politische Unruhen die Schuld trugen. In den meisten übrigen Ländern hat dagegen die Produktion zugenommen, so daß die Ausfälle fast ausgeglichen wurden.

Tab. 102. Weltproduktion von Kupfer (in engl. tons zu 2240 lbs)

	1911	1912	1913
Deutschland	30 500	30 800	31 000
Rußland	25 500	33 000	34 000
Schweden-Norwegen .	9 500	10 000	11 000
Spanien und Portugal	55 000	58 000	53 000
Vereinigte Staaten . .	487 300	555 000	546 000
Mexiko	54 050	72 000	52 000
Kanada	24 000	34 700	34 000
Chile	29 600	37 000	39 000
Peru	26 000	27 400	27 500
Australien	44 600	45 500	46 000
Japan	55 000	65 000	72 000
Andere Länder . . .	28 370	39 000	42 500
Weltproduktion .	869 370	1 007 000	997 000

Tab. 103. Weltverbrauch von Kupfer (in engl. tons zu 2240 lbs).

	1911	1912	1913
Europa	640 000	665 000	—
Deutschland . . .	235 000	254 000	270 000
Frankreich . . .	106 000	106 000	118 000
England	159 000	150 000	145 000
Oesterreich-Ungarn	41 000	52 000	50 000
Italien	41 000	35 000	32 000
Nordamerika	317 000	366 000	343 000
Weltverbrauch . .	985 000	1 057 000	1 049 000

Auch der Weltverbrauch von Kupfer hielt sich ungefähr auf der Höhe des Vorjahres. Die Zunahme des deutschen Verbrauches war geringer als in den beiden vorangegangenen Jahren. Der nordamerikanische Konsum blieb hinter dem des Vorjahres nicht unbeträchtlich zurück. Das gleiche gilt von dem englischen Konsum, der schon 1912 gegen 1911 zurückgeblieben war.

Tab. 104. Weltverbrauch und Weltproduktion von Kupfer (in tons engl. zu 2240 lbs).

	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Weltverbrauch	787 564	698 026	748 330	833 739	932 000	985 000	1 057 000	1049 000
Weltproduktion	741 654	702 044	746 585	834 940	856 600	869 370	1 007 000	997 000
Mehrverbrauch (—) u. Mehrproduktion (+)	—45 910	+ 4 018	— 1 755	+ 1 201	—75 400	— 115 630	—50 000	—52 000

Eine Gegenüberstellung des Weltverbrauches und der Weltproduktion zeigt, daß auch im Jahre 1913 der Weltverbrauch die Welterzeugung übertraf. Wenn die vorstehende Tabelle diese Tatsache für die Mehrzahl aller Jahre ausweist, so liegt die Erklärung dafür darin, daß der Konsum nicht ausschließlich auf das von der Produktionsstatistik allein erfaßte neue Kupfer, sondern auch auf Altmetalle zurückzugreifen vermag. Sodann ist die an sich auffällige Erscheinung auch dadurch

zu erklären, daß die Statistik einzelner Länder die Einfuhr von Kupfer und Kupferfabrikaten nicht getrennt angibt, während die betreffenden Exportländer die Kupferfabrikate in der Ausfuhr gesondert aufführen, so daß das in Fabrikaten steckende Kupfer in einem Lande berücksichtigt, im anderen aber vernachlässigt wird.

Ausführlichere statistische Angaben besitzen wir über Produktion und Konsum in Amerika und Deutschland und über die sichtbaren Vorräte Frankreichs und Englands.

Deutsche Kupferstatistik.

Tab. 105. Deutscher Kupferverbrauch (in metrisch. To.).

	1909	1910	1911	1912	1913
Einfuhr	187 826 t	211 522 t	224 621 t	242 462 t	268 000
Ausfuhr	16 436 t	18 614 t	19 114 t	20 839 t	19 000
Einfuhrüberschuß	171 390 t	192 908 t	204 845 t	221 623 t	249 000
Produktion	23 509 t	28 860 t	31 000 t	36 000 t (geschätzt)	31 000(ge
Verfügbares Kupfer	194 899 t	221 768 t	235 845 t	257 623 t	280 000
Vorräte in Hamburg bei Jahresschluß	450 t	9 500 t	2 900 t	10 518 t	3 900
Deutscher Verbrauch	194 449 t	212 268 t = 208 826 t	238 245 t = 234 985 t	268 141 t = 263 957 t	276 100 = 271 750 t'e

Tab. 106. Deutschlands Außenhandel in Rohkupfer (in metrisch. To.).

	1911	1912	1913
Einfuhr	191 590	200 608	225 392
Davon aus Verein. Staaten . .	171 763	177 614	194 638
Australien	7 968	10 010	26 582
Belgien	3 258	4 436	5 523
Ausfuhr	6 914	7 854	7 208
Davon nach Oesterr.-Ungarn . .	5 073	5 969	4 671

Die Ziffer des deutschen Kupferverbrauchs wird dadurch errechnet, daß von der Summe von Einfuhr und Produktion die Ausfuhr abgerechnet wird und daß ferner die Vorräte im Hamburger Freihafengebiet berücksichtigt werden. Nicht möglich ist es dagegen, die Läger bei Händlern und Produzenten in Deutschland zu berücksichtigen, deren zu Beginn und Ende eines Jahres oft recht verschiedene Größe für die richtige Erfassung des Jahresverbrauchs von großer Bedeutung wäre. Nach den Berechnungen von Aron Hirsch & Sohn hat Deutschland im Jahre 1913 276 100 t verbraucht. Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahre einen verhältnismäßig kleinen Zuwachs.

Amerikanische Statistik.

Das wichtigste Material zur Beobachtung der statistischen Lage des Kupfers bilden die Veröffentlichungen der amerikanischen Kupferproduzentenvereinigung, die wir schon im ersten Bande des Jahrbuchs (Tabelle 131) gegeben haben, an dieser Stelle jedoch noch einmal abdrucken zu müssen glauben.

Tab. 107. **Amerikanische Kupferstatistik in metr. Tonnen.**
(Nach den Ausweisen der Copper Producer's Association.)

	Jan	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
						a) Produktion.							
911	52 480	49 818	59 209	53 563	57 590	56 498	50 879	56 924	52 431	53 640	50 747	55 746	649 525
912	54 132	52 634	57 015	56 911	57 488	55 482	62 216	66 057	63 545	65 956	61 098	65 025	717 559
913	65 082	59 398	61 804	61 387	64 102	55 276	62 630	59 708	59 604	63 082	60 822	63 046	735 952
						b) Inländischer Konsum.							
911	19 087	22 916	29 974	23 772	29 277	27 967	25 847	27 187	25 996	29 061	30 863	29 932	321 879
912	28 279	25 505	30 612	31 531	32 978	30 003	32 248	35 708	28 786	38 150	31 466	26 532	371 798
913	29 579	27 069	35 244	35 453	36 799	31 050	26 719	33 409	30 317	30 922	22 072	9 952	348 071
						c) Export.							
911	24 135	20 462	26 799	28 182	28 113	32 415	33 966	31 686	23 054	27 254	30 413	35 943	342 422
912	36 364	28 644	26 662	24 155	31 519	27 874	27 271	31 972	27 336	21 601	25 359	29 808	338 565
913	27 390	32 735	34 739	38 962	30 974	30 875	35 598	33 231	33 152	30 906	31 783	33 359	394 207
						d) Vorräte am 1. des Monats.							
11	55 353	64 611	71 051	73 487	75 096	75 296	71 412	62 478	60 529	63 910	61 235	50 706	31. Dez.
12	40 577	30 065	28 550	28 290	29 514	22 505	20 110	22 807	21 184	28 607	34 812	39 085	1913
13	47 770	55 883	55 477	47 298	34 270	30 647	23 997	24 311	17 379	13 515	14 791	21 739	41 447

Die Produktion, deren Ziffern sich in den letzten Monaten des vorigen Jahres wesentlich erhöhten, hat im Berichtsjahre nicht denjenigen Umfang gezeigt, den man erwartete; die Rekordzahlen des Vorjahres wurden nicht erreicht. In einzelnen Monaten, insbesondere im Juni, blieb die Produktion sogar außerordentlich niedrig. Der Grund hierfür lag, wie erwähnt, in Streikbewegungen in verschiedenen Kupferproduktionsgebieten der Vereinigten Staaten. Da aber die vorjährigen Ziffern die Steigerung der Leistungsfähigkeit der Produzenten gezeigt haben, wurde den zeitweilig geringeren diesjährigen Ziffern der Produktion keine allzu große Bedeutung beigemessen. Der amerikanische Konsum hat sich im Berichtsjahre anfangs ähnlich wie im Vorjahre entwickelt. Der Novemberkonsum jedoch blieb hinter dem Durchschnitt der übrigen Monatsziffern außerordentlich scharf zurück, und der Dezemberverbrauch zeigte einen ganz außergewöhnlich geringen Umfang. Die Exportziffern waren in fast allen Monaten als hoch zu bezeichnen. Während im vorigen Jahre nur dreimal der Export 30 000 t überschritt, geschah dies im Berichtsjahre fast regelmäßig. Die guten Exportziffern und die langsame Entwicklung der Produktion hatten bis Oktober einen Rückgang der amerikanischen Vorräte zur Folge. Während am 1. Jan. 47 770 t vorhanden waren, eine Ziffer, die bis Februar noch erheblich anstieg, sanken die Vorräte bis zum Oktober bis auf 13 515 t. Dann freilich setzte eine Zunahme ein, welche die Vorräte am Jahresschluß wieder auf 41 447 t steigen ließ.

Europäische Vorräte.

Neben der amerikanischen Statistik besitzen wir die von dem englischen Metallhause Merton aufgestellte Statistik der

Vorräte in England und Frankreich einschließlich der von Chile und Australien als schwimmend gemeldeten Verschiffungen, die wir gleichfalls schon im ersten Bande des Jahrbuches gebracht haben.

Tab. 108. Vorräte in England und Frankreich einschließlich der von Chile und Australien als schwimmend gemeldeten Verschiffungen am Monatsende (in tons zu 2240 lbs.).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1910	110 808	113 455	111 432	110 207	106 815	103 957	99 239	97 506	93 961	88 422	86 250	83 797
1911	83 193	82 387	82 267	78 068	72 613	70 172	68 025	66 914	67 340	61 836	58 682	57 283
1912	55 570	51 507	50 175	49 771	44 588	41 593	44 996	45 636	44 208	43 300	40 716	40 359
1913	43 101	44 673	45 074	43 828	40 187	38 196	35 627	34 045	27 819	25 827	26 757	29 520

Hiernach stiegen die europäischen Vorräte von Januar bis März von 43 101 auf 45 074 t. Alsdann ging die Ziffer bis Ende Oktober auf 25 827 t herab. Nunmehr setzte auch hier eine Steigerung ein, die die europäischen Vorräte bis Ende Dezember auf 29 520 t anschwellen ließ.

Preise.

Im folgenden geben wir die Monatsdurchschnittspreise der Berliner Börse für Standardkupfer im Jahre 1913. Um Ziffern zu haben, die für eine längere Reihe von Jahren Vergleiche gestatten, geben wir ferner die Londoner Monatsdurchschnittspreise für die Jahre 1911 bis 1913.

Tab. 109. Berliner Monatsdurchschnittspreise für Standard-Kupfer (in Mark für 100 kg).

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Standard-Kupfer.											
144,870	131,227	132,340	136,990	138,348	130,930	129,253	138,475	146,921	147,795	138,424	132,603

Tab. 110. Durchschnittsnotierungen für Standard- und Best-Selected-Kupfer (nach dem Londoner Public Ledger, in £ per ton zu 2240 lbs.)

		Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	D
Standard	1911	55.142	55.17	54.164	54.32	54.87	56.99	56.156	56.76	55.71	55.52	57.83	61
	1912	62.88	63.02	66.02	70.40	72.52	78.34	76.69	78.85	78.87	76.53	77.—	75
	1913	71.9233	65.619	65.438	68.242	68.938	65.223	64.294	69 300	73.264	73.473	68.438	65
Best-Selected	1911	59.34	58.176	58.79	57.131	58 22	59.189	60.44	60 310	58.172	58.176	60.194	65
	1912	67.28	67.—	69.88	74.66	77.05	83.16	81.55	83 44	83 56	82.03	82.33	81
	1913	78.083	71.813	70.813	74.25	75.028	71.188	69.722	74.194	78.806	78.917	73.625	70

Kupfergeschäft.

Einem Spezialbericht der Firma Aron Hirsch & Sohn über die Metalle Kupfer, Zinn, Zink und Blei entnehmen wir folgendes: Die Bechäftigung der kupferverbrauchenden Industrien in Europa war fast während der ganzen Berichtsperiode sehr gut, insbesondere wegen des großen Bedarfes der Schiffbauindustrie, der Munitionsbranche und vor allen Dingen der Elektrizitätswerke. Diese gute Beschäftigung hielt fast während der ganzen Zeit an. Lediglich in der Messingindustrie wurde, so weit Stapelartikel in Frage kamen, die Beschäftigung im letzten Vierteljahre weniger gut; insbesondere wurde in dieser

Industrie über den langsameren Eingang von neuen Aufträgen Klage geführt. Die Herstellung von Kupfer in Amerika hatte unter der Ungunst der politischen und wirtschaftlichen Lage sehr zu leiden. Zunächst beschränkten die Unruhen in Mexiko die Zufuhren von Rohmaterial stark, dann aber hatten infolge von langandauernden Streiks im Gebiete der oberen Seen die dortigen Hütten eine erhebliche Minderproduktion aufzuweisen.

In Zinn waren die Preisschwankungen noch viel erheblicher als in Kupfer. Wie im Vorjahre machten sich auf diesem viel engeren Markte spekulative Einflüsse stark bemerkbar, was die Verbraucher außerordentlich unangenehm empfanden, die schon seit langer Zeit nicht mehr in so großzügiger Weise wie früher, sondern nur das allernötigste zu kaufen pflegen. Zinn notierte am 2. Jan. in London 228,15/— £ bis 229,5/— £ für die englische Tonne und schloß am 31. Dez. mit 169,10/— £. Der höchste Stand wurde am 30. April mit 231,10/— £ bis 232,—/— £ erreicht. Zinn.

Tab. 111. Durchschnittspreise für Zinn (£ per ton engl.).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1911	187 941	189.5	182.502	193.152	197.766	207.855	193.139	190.420	180.928	187.36	195.264	203.335
1912	190·03	197.—	194.16	202.38	209.22	207.42	202.29	208 09	223.89	228,53	227.83	226.89
1913	228.352	220.888	213 592	224 710	224.714	204.452	183.848	188.950	193.381	185.011	181.—	171.940

Inbezug auf die statistische Lage des Zinnmarktes haben sich die Verhältnisse gegen Beginn des Jahres nicht sehr wesentlich verschoben. Der amerikanische Konsum — und Amerika kommt ja für den Verbrauch von Zinn für die Weißblechfabrikation ganz besonders stark in Frage — hat sich in der Berichtsperiode etwas schwächer gezeigt, während der Verbrauch in Europa etwa gleich geblieben sein dürfte, wenngleich vorübergehend infolge der sehr hohen Preise eine Reihe von Weißblechfabriken in Wales ihre Produktion einschränkte oder ganz einstellte.

Tab. 112 Deutscher Außenhandel in Zinn (in Tonnen zu 1000 kg).

	1911	1912	1913
Einfuhr	14 500	15 550	14 261
Davon aus Niederländ.-Indien .	8 209	7 254	6 384
Australien	1 111	1 519	1 661
Großbritannien . .	1 524	1 644	1 697
Niederlande	787	1 033	569
Ausfuhr	7 606	6 368	6 437
Davon nach Verein. Staaten . .	1 777	1 304	1 041

Zink notierte am 2. Jan. in London 26,—/— £ bis 26,5/— £ für die englische Tonne — die höchste Notierung der Berichtsperiode — und schloß am 31. Dez. mit 21,9/16 £. Die niedrigste Notierung wurde im Oktober mit 20¼ erreicht. Zink

Tab. 113. Durchschnittspreise für Zink (£ per ton engl.).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1911	23.836	23.191	22.959	23.684	24.504	24.478	24.693	26.556	27.628	27.241	26.656	26.677
1912	26.49	26.32	25.99	25.44	25.56	25.59	25.65	26.06	26.80	27.29	26.71	26.02
1913	25.955	25.213	24.566	25.177	24.515	21.991	20.557	20.698	21.190	20.638	20.716	21.323

Das Geschäft in Zink, das außerordentlich lebhaft begann, hat im Laufe des Jahres wiederholt zu wünschen übriggelassen. Der Konsum nahm mäßig zu, aber auch die Produktion hat eine Steigerung erfahren, so daß die Vorräte der sämtlich im Internationalen Zinksyndikat vereinigten europäischen Werke gegen Ende August eine Höhe erreicht hatten, die nach den Bestimmungen des Verbandes eine Einschränkung der Produktion herbeiführte. Diese Produktionseinschränkung bezifferte sich auf etwa 8% einer Viermonatsproduktion. Da zugleich mit dem Eintritt dieser Einschränkung eine lebhaftere Nachfrage nach Zink einsetzte, so haben die Bestände im Laufe der letzten Monate ganz erheblich abgenommen und sind auf ein Niveau herabgesunken, das als normal zu bezeichnen ist. Die gesamten Bestände an Zink auf den europäischen Hütten dürften Ende Oktober etwa 45 000 t betragen haben.

Tab. 114. Deutscher Außenhandel in Zink (in Tonnen).

	1911	1912	1913
Einfuhr	48 410	54 838	55 964
Davon aus Belgien	30 688	31 032	29 032
Ausfuhr	79 621	100 284	105 107
Davon nach Großbritannien . .	24 488	38 403	42 506
Oesterreich-Ungarn	25 364	28 878	24 492
Rußland	13 687	13 681	18 853

Blei.

Blei wurde am 2. Jan. in London mit 17,17/6 £ bis 17,18/9 £ für die englische Tonne notiert und schloß am 31. Dez. mit 18½ £. Die Höchstnotierung wurde am 19. Juni mit 19,12/6 £ bis 21,10/— £, die niedrigste Notiz am 7. März mit 15,7/6 £ erreicht.

Tab. 115. Durchschnittspreise für Blei (£ per ton engl.).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez
1911	10.032	13.096	13.144	12.921	12.957	13.269	13.546	14.066	14.756	15.305	15.772	15.666
1912	15 56	15.69	15.98	16 33	16.51	17.58	18.43	19.28	21.45	20.40	18.23	18 08
1913	17.059	16.422	15.984	17.442	18.714	19.534	19 390	19.783	19.742	19 472	18.682	17.432

Der Bleimarkt war ganz erheblichen Schwankungen ausgesetzt und starken spekulativen Einflüssen unterworfen. Die hohen Preise hatten die Wirkung, daß sich die Verbraucher mit ihren Einkäufen sehr zurückhielten. Das außergewöhnlich hohe Preisniveau von Blei während der Berichtszeit war einerseits

durch den sehr guten Verbrauch hervorgerufen, dann aber auch durch eine erhebliche Einschränkung in den Zufuhren. Infolge von Unruhen waren die Zufuhren von Mexiko sehr gering, zeitweise blieben sie sogar ganz aus. Ferner waren Streiks in Spanien und im australischen Brokenhilldistrikt zu verzeichnen, die die Zufuhren von Blei ebenfalls vorübergehend beschränkt haben. Die als Verbraucher in Frage kommenden Industrien waren fast durchweg ausgezeichnet beschäftigt, insbesondere hatten die Kabelfabriken dauernd zu tun, während die Unternehmungen, die sich mit der Herstellung von Bleifabrikaten für Bauzwecke befassen, allgemein klagten, daß die daniederliegende Bautätigkeit ihre Beschäftigung erheblich beeinträchtigte. Das Syndikat für Bleifabrikate, das aufgelöst war, wurde nach langen Verhandlungen wieder geschlossen und vereinigt fast alle in Deutschland bestehenden Werke.

Tab. 116. Deutscher Außenhandel in Blei (in metrisch. Tonnen).

	1911	1912	1913
Einfuhr	100 540	93 585	83 781
Davon aus Spanien	11 788	24 370	42 793
Verein. Staaten	35 843	22 928	16 273
Belgien	33 798	33 165	13 973
Australien	6 697	4 103	2 893
Ausfuhr	32 067	38 122	41 369
Davon nach Oesterreich-Ungarn	13 063	18 150	14 661
Rußland	6 767	6 468	7 487
Schweiz			

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Ueber die Verhältnisse auf dem Metallmarkte wird uns ferner von einem hiesigen Hüttenwerk folgendes berichtet:

Allgemeines.

Der in unserem vorjährigen Bericht schon angedeutete Rückgang der Konjunktur hat sich im Berichtsjahre mehr und mehr bemerkbar gemacht, so daß am Jahresschluß kein Zweifel mehr darüber bestand, daß die Hochkonjunktur überschritten ist und die Industrie sich in einer Zeit der Depression befindet.

Kupfer.

Die Preisschwankungen in Kupfer wurden weniger durch Angebot und Nachfrage, als durch die Spekulation sowie durch die Depression auf den Effektenmärkten bedingt. Trotz des Niedergangs der Konjunktur war während des größten Teils des Jahres die Produktion geringer als der Konsum, so daß sich die Warenbestände verringerten und Mitte November auf einem Niveau angekommen waren, die zu Bedenken für die Versorgung Veranlassung gaben. In den beiden letzten Monaten erst fand wieder eine Zunahme der zusammengeschmolzenen Vorräte statt. Es geht aus der ganzen Lage hervor, daß der Konsum nicht so abgenommen hat, wie man erwartete, während die vielen Streiks, die sowohl in Amerika als auch in Spanien (bei der Rio-Tinto-

Gesellschaft) vorkamen, die Produktion erheblich einschränkten. Die Produktion des Catanga-Gebietes hat nicht die Ausdehnung angenommen, die die Gesellschaft voraussagte.

Zink. Die Zinkpreise sind der allgemeinen Konjunktur und dem Nachlassen des Bedarfs, besonders für Zwecke des Baugewerbes, entsprechend von dem Syndikat allmählich heruntergesetzt worden. Der Preis betrug zu Anfang des Jahres ca. 26½ £ pro Tonne und ist allmählich auf 20½ £ gefallen.

Blei. Die Verhältnisse auf dem Bleimarkt waren, wie im vorigen Jahr, fast ausschließlich durch die Lage in Mexiko bedingt. Aus diesem Lande ist auch in diesem Jahre so gut wie gar kein Bleierz oder Blei exportiert worden, so daß fast während des ganzen Jahres eine Knappheit an promptem Blei herrschte. Es hatte dieses Metall daher bis zum Jahresschluß einen verhältnismäßig hohen Preis. Auf eine dauernde Ermäßigung ist nur dann zu rechnen, wenn Mexiko wieder in die Reihe der produzierenden Länder eintritt.

Zinn. Die Preisschwankungen in Zinn sind mehr durch die Spekulation als durch Angebot und Nachfrage hervorgerufen worden. Die Lage des Artikels war am Jahresschluß ebenso unklar wie die von Kupfer.

Antimon. Das nach dem vorigen Berichte geplante Syndikat für Antimonhütten ist wiederum nicht zustande gekommen. Infolgedessen sind auch für Antimon die Preise erheblich zurückgegangen; sie standen am Jahresschluß wieder auf dem seit einigen Jahren als normal zu betrachtenden Stand von zirka 50 Mk. für 100 kg.

Lage der Metallverarbeitenden Industrien. In der deutschen Metallindustrie machte sich der Konjunkturrückgang schon zu Anfang des Jahres, besonders in der Kleinindustrie, bemerkbar; er hat teilweise zu erheblichen Betriebseinschränkungen geführt. In der Großindustrie, besonders in der Elektrizitätsindustrie, ist zweifellos der Rückgang der Konjunktur nicht in demselben Maße in die Erscheinung getreten. In der ersten Zeit war es dieser Industrie sogar erwünscht, daß sie nicht mehr, wie in den vorangegangenen Monaten, im Rückstande mit ihren Lieferungen war. In späterer Zeit machte sich aber ein unangenehmes Nachlassen der Aufträge für große Maschinenaggregate usw. fühlbar.

Arbeitsmarkt und Verkehrsverhältnisse. Infolge der rückgängigen Konjunktur ist während des ganzen Jahres ein überaus großes Angebot von Arbeitskräften vorhanden gewesen, so daß eine Auswahl in einem Maße vorhanden war wie seit mehreren Jahren nicht. Die Schiffahrtsverhältnisse waren fast das ganze Jahr über normal bis auf den November, in dem, entgegen aller Erfahrung, der Wasserweg Hamburg-Berlin durch niedrigen Wasserstand behindert war.

Dritter Bericht. Ueber das Geschäft in Walzzink entnehmen wir einem dritten Berichte:

Das Berichtsjahr wies unter dem Einfluß der allgemeinen rückgängigen Konjunktur einen allmählichen, aber starken Preisrückgang für Walzzink auf. Der Berliner Markt zeigte infolge der stetig zunehmenden Stagnation im Baugewerbe eine geringe Aufnahmefähigkeit. Die finanzielle Schwäche vieler Berliner Bauhandwerker erschwerte durch das damit verbundene Risiko das Geschäft bedeutend. Ein Außenseiter versuchte im Laufe des Jahres das Absatzgebiet der Berliner Zinkblechhändler zu beunruhigen, und zwar mit Zinkblechen ausländischen Fabrikats. Da die Qualität dieser Bleche jedoch den hiesigen Ansprüchen nicht genügte, machte sich diese Konkurrenz nur in geringem Maße fühlbar. Der Verbrauch von Zinkblech in der graphischen und elektrotechnischen Industrie war auch im Berichtsjahre befriedigend. Zinkblech.

56. Altmetalle und Metallabfälle.

Um einen richtigen Maßstab für die Marktgestaltung der mit Kupfer legierten Altmetalle zu erhalten, ist ein Hinweis auf die statistischen Verhältnisse und auf die Preisbewegung des roten Metalls wünschenswert. Der Weltkupferkonsum war im ersten Semester 1913 größer als in irgendeinem vorhergehenden Jahre, während die Produktion durch Streiks in Amerika, Australien und Spanien abgeschwächt war. Die Weltbestände nahmen daher erheblich ab. Deutschlands Industrie blühte zunächst trotz des Balkankrieges ungeschwächt fort, brachte viel Metallabfälle an den Markt und nahm andererseits jedes Angebot willig auf. Allgemeines.

Infolge der Zurückhaltung der Rohkupferproduktion war naturgemäß die Nachfrage nach Altkupfer besonders lebhaft, so daß sich die Preise hierfür oft nicht weit von denjenigen für das Rohmetall entfernt hielten. Für die Preisbewegungen dieses Artikels waren indessen häufig die äußeren Verhältnisse wirksamer als Nachfrage und Angebot. Völlige Zurückhaltung der durch schlechte politische Nachrichten und die Gefahren der Geldteuerung abgeschreckten Konsumenten wechselten mit stürmischer Nachfrage zur Deckung des dringendsten Bedarfs, so daß die Preise starke Schwankungen zeigten. Im zweiten Halbjahr trat ein Niedergang der Konjunktur ein, der sich in einer starken Entwertung der Preise, die ihren Tiefstand im Dezember erreichten, äußerte. Altkupfer.

Die Messingwerke litten infolge schwacher Beschäftigung der Lampenwaren- und Schraubenfabriken unter dem Konjunkturrückgang am meisten. Deshalb ließ in der letzten Jahreshälfte in Messing der Entfall an Abfällen und Spähnen nach, während die Nachfrage hierfür gut blieb. Diese Messingmaterialien wurden deshalb höher als im sonstigen Durchschnitt der Jahre bezahlt und näherten sich mehr als früher den Standardkupfernotierungen. Messingabfälle Messingspäne.

Rotguß. Bei Maschinenrotguß und Blockrotguß lagen die Verhältnisse umgekehrt. Ein reichliches Angebot fand keine genügende Aufnahme, da die Bronzegießereien von den Maschinenfabriken nicht genügend beschäftigt wurden. Auch war der in Zeiten guter amerikanischer Konjunktur früher lebhafte Export im Jahre 1913 nur gering. Die Preise entsprachen nicht dem richtigen Legierungspreisverhältnis von Kupfer und Zinn. Gesuchter und besser bezahlt waren Rotgußspäne, deren Zufuhr aber oft knapp war.

Altblei. Dem Geschäft in Altblei, Kabelblei und umgeschmolzenem Blei kamen die hohen Notierungen von Hüttenblei, die durch das Stilliegen der mexikanischen Bergwerke und Hütten einerseits und durch die Bleikonvention andererseits verursacht wurden, sehr zustatten. Die Verwertung dieser Altmetalle fand ohne Schwierigkeit und zu günstigen Preisen statt.

Altzink. In Altzink waren die Zufuhren infolge der geringen Bautätigkeit mäßig, die Nachfrage dagegen sehr groß, da die Schmelzereien Altzink zum Umschmelzen in Remelted-Zink, der einen großen Absatz während des ganzen Jahres fand, lebhaft begehrten. Die Preisbewertung war dementsprechend insbesondere auch für Neuzinkblechabfälle sehr gut.

Preistabelle. Die nachstehende Preistabelle gibt einen vergleichenden Ueberblick darüber, wie sich die Preise der vom Rohkupferpreise beeinflußten Altmetalle zu den Standardkupfernotierungen während des Jahres verhalten haben.

Tab. 117. Preise für Standardkupfer

	Januar		Februar		März		April		Mai	
Durchschnitt v. Standard-Kupfer London	145.30		132.55		132.20		137.85		139.25	
	Monats-Anf.	Ende	Monats-Anf.	Ende	Monats-Anf.	Ende	Monats-Anf.	Ende	Monats-Anf.	Ende
Stand.-Notizen £ p t .	75.10	69.10	67.—	64.—	66.15	66.10	68.—	67.15	68.5	68.—
Schwerkupfer (Mark für 100 kg)	145	135	135	129	135	129	137	132	134	137
Kupferdraht	146	137	140	133	140	133	138	133	137	139
Feuerbuchskupfer	150	148	142	137	142	137	142	137	142	145
Leichtkupfer	135	130	130	124	128	122	130	124	125	131
Messinghülsen	113	104	103	98	103	99	106	102	100	107
Schwermessing	93	90	90	98	88	84	89	85	87	91
Messingabfälle	111	102	101	96	101	97	104	100	98	105
Messingspäne	86	78	77	73	79	73	82	76	82	85
Blockmessing	102	96	92	90	92	90	96	95	94	97
Alter Rotguß	128	123	120	117	118	116	122	120	120	124
Rotgußblöcke 90%	125	120	118	117	116	115	119	118	118	120

Aussichten. Am Jahresschlusse stand der Metallmarkt noch unter der durch die Geldteuerung verursachten Depression. Seitdem aber Geld seither bei fallendem Zinsfuß reichlicher angeboten wird und hierdurch das Wirtschaftsleben von einem schweren Drucke befreit ist, kann man erwarten, daß mit der Rückkehr zu nor-

malen Verhältnissen eine Neubelebung der Industrie eintritt und daß sich besonders die Tätigkeit auf dem Baumarkte bessert. Für den Altmetallhandel würden sich hieraus erhöhte Geschäftsmöglichkeiten und gute Ergebnisse erhoffen lassen.

V. Metallverarbeitung.

57. Eisengießerei, Baukonstruktionen, Maschinen- und Lokomotivenbau.

1. Eisengießerei.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Geschäftsgang.

Der Verlauf des am 30. Juni beendeten Geschäftsjahres der berichtenden Firma hat nicht ganz den Erwartungen entsprochen. Die Röhrengießerei hatte zwar einen nicht unbedeutenden Mehrumsatz gegenüber dem Vorjahr aufzuweisen, doch konnte ein nennenswerter Ertrag nicht erzielt werden, da einerseits die wichtigsten Rohmaterialien wie Roheisen und Koks erhebliche Preissteigerungen erfahren haben, andererseits infolge der Konkurrenz die Verkaufspreise den höheren Gestehungskosten nicht folgen konnten und daher nur bescheidenen Nutzen ließen. Für die allgemeine Gießerei, welche Rohrformstücke, Maschinenguß,

und Altmetalle.

Juni		Juli		August		September		Oktober		November		Dezember	
131.80		129.90		140.—		148.—		148.40		138.25		131.90	
Monats-		Monats-		Monats-		Monats-		Monats-		Monats-		Monats-	
Anf.	Ende	Anf.	Ende	Anf.	Ende	Anf.	Ende	Anf.	Ende	Anf.	Ende	Anf.	Ende
66.5	63.15	63.15	66.10	67.10	70.15	71.15	72.—	74.10	74.—	71.10	67.10	65.10	65.10
132	126	123	128	130	135	137	143	137	140	140	127	128	125
135	128	124	130	132	138	140	144	140	143	140	130	130	137
140	135	133	136	140	144	142	146	145	148	144	135	133	140
130	122	116	120	124	131	130	132	130	132	126	120	122	118
100	94	94	97	97	103	102	107	102	105	104	98	98	94
86	84	82	84	86	90	88	91	88	90	90	87	86	83
98	92	92	95	95	101	100	105	100	103	102	96	96	92
78	75	74	78	80	83	84	87	83	85	81	77	80	75
96	92	90	92	96	99	100	103	96	98	98	95	94	88
122	117	114	117	119	125	125	126	124	125	120	118	116	112
119	115	114	116	120	124	122	124	119	120	118	116	115	111

Spezialguß usw. herstellt, waren die Preise auskömmlicher und auch die Beschäftigung befriedigend, so daß hier ein besseres Erträgnis als im Vorjahre erreicht werden konnte. Die Maschinenfabrik der Berichterstatterin war während des ganzen Jahres voll beschäftigt und hat einen wesentlich höheren Umsatz als im Vor-

jahre zu verzeichnen, was hauptsächlich auf große Ablieferungen in Schleusenbauarbeiten zurückzuführen war. Der Betriebsgewinn entsprach jedoch nicht dem gestiegenen Absatz, da diese Arbeiten im Submissionsverfahren nur zu sehr niedrigen Preisen hereingenommen werden konnten und infolge der Preissteigerung der Rohmaterialien und Löhne sowie hoher Montagekosten sich ungünstiger abgerechnet haben, als erwartet worden war. — In der zweiten Hälfte des Jahres 1913 machte sich, entsprechend der Ungunst der Verhältnisse sowohl in der Eisengießerei wie in der Maschinenfabrikation eine größere Zurückhaltung in Konsumentenkreisen bemerkbar, die bis in das neue Jahr hinein angehalten hat.

Roheisenversorgung.

Der Roheisenmarkt war das ganze Jahr über fest. Es wurden mehrfach nicht unerhebliche Preiserhöhungen vorgenommen. Der Roheisenverband, welcher sämtliche deutsche Hochofenwerke umfaßt, hat hierbei insofern auf die Gießereien wenig Rücksicht genommen, als er diesen nicht nur die Preise, sondern auch die zu liefernden Roheisenmarken diktierte. Außerdem machen die Hochofenwerke, welche durch den Roheisenzoll einen hohen Schutz genießen, durch ihre angeschlossenen Gießereien den reinen Gießereien die schärfste Konkurrenz.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang.

Während die Eisengießereien in der ersten Hälfte des Jahres wohl durchweg gut, zum Teil sehr gut beschäftigt waren, wurde es in der zweiten Hälfte des Jahres schwieriger, Aufträge hereinzuholen; vielfach mußten Preiskonzessionen gemacht werden, um dies überhaupt zu ermöglichen. Im letzten Vierteljahr war es einer Reihe von Gießereien nicht möglich, ihren alten Arbeiterstamm voll zu beschäftigen, so daß sie genötigt war, einzelne Arbeiter feiern zu lassen. Die Löhne waren während des ganzen Jahres unverändert hoch, und soweit nicht noch Lieferungsverträge für Roheisen aus den Vorjahren ausgenutzt werden konnten, mußten die von dem Roheisensyndikat diktierten, stark erhöhten Preise (Hämatite 83,50 Mk.; Roheisen I 80,50 Mk.; Roheisen III 74,50 Mk.; Luxemburg 69 Mk. für die Tonne frei Fabrikhof Berlin) gezahlt werden. Hierdurch wurde der Gewinn in der zweiten Hälfte des Jahres vielfach sehr stark eingeschränkt. Das Roheisensyndikat hat zwar gewisse Preisvergütungen für Ausfuhrgut angeboten, indessen sind diese Vergütungen an so umständlich zu erfüllende Bedingungen geknüpft, daß nach Ansicht des Berichterstatters nicht eine einzige Gießerei davon Gebrauch gemacht haben dürfte. Man dürfe wohl sagen, daß diese Vergütungen nur angeboten werden, um in der Oeffentlichkeit den Anschein zu erwecken, daß die Syndikatspreise nicht in voller Höhe zur Anwendung gelangen. Die Preisermäßigungen, welche das Roheisensyndikat für das erste

Roheisensyndikat.

Semester 1914 angekündigt hat, trügen auch nicht entfernt dem Rückgang der Konjunktur Rechnung; infolgedessen sei gegen Ende des Jahres 1913 zwischen allen in Betracht kommenden Eisengießereien westlich der Weser ein Verband zustande gekommen, dessen wichtigste Aufgabe es ist, das Roheisensyndikat zu einer angemessenen Herabsetzung der Preise zu veranlassen. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitern waren während des ganzen Jahres zufriedenstellend. Streiks sind nur ganz vereinzelt und aus besonderen Anlässen vorgekommen.

2. Baukonstruktionen und Verwandtes.

Erster Bericht.

Baukonstruktionen und Verwandtes. Erster Bericht. Geschäftsgang.

Die Eisenkonstruktionsbranche war in der ersten Hälfte des Jahres 1913 gut, jedoch infolge des großen Wettbewerbes nur zu gedrückten Preisen beschäftigt. Der Auftragseingang ließ aber im zweiten Semester aus verschiedenen Gründen nach. Der Balkankrieg, welcher zunächst nur eine geringe Einwirkung auszuüben schien, hat späterhin doch dazu geführt, daß größere Projekte zurückgestellt wurden. Als weitere Ursache für die wenig günstige Entwickelung muß die Fortdauer der schon im Vorjahre bestehenden Geldteuerung und die von allen Geldinstituten geübte Krediteinschränkung angesehen werden, welche überall die Unternehmungslust stark eindämmte. Der teure Geldstand und die nur bei großen Opfern mögliche Hypothekenbeschaffung hat während des ganzen Jahres den Grundstücks- und Baumarkt ungünstig beeinflußt, so daß das Baugeschäft, und damit besonders auch der Absatz von Baueisen, sehr beeinträchtigt wurde. Als gegen Mitte des Jahres der überseeische Bedarf nachließ, zeigte es sich, daß die Walzeisen und Röhren produzierenden Werke, welche in den letzten Jahren zu wesentlichen Vergrößerungen geschritten waren, die Absatzmöglichkeit überschätzt hatten. Die infolge der erhöhten Produktion überschüssigen Mengen ließen die Bestrebungen zu einem Zusammenschluß der Werke scheitern und veranlaßten einen Preisdruck, der empfindliche Wirkungen nicht nur für die Werke, sondern auch für die lagerhaltenden Händler zur Folge hatte.

Aussichten.

Die zurückgegangenen Eisenpreise dürften für die Folge Behörden sowohl als auch Privatunternehmer zur Ausführung der in den letzten Monaten zurückgestellten Pläne anregen, zumal, wenn sich die Lage auf dem Geldmarkt bessert.

Preise.

Die Materialpreise stellten sich Anfang Dezember für die Tonne frei Berlin für Stabeisen auf 108 Mk. gegen 142 Mk. im Vorjahre, für Universaleisen auf 116 Mk. gegen 145 Mk. im Vorjahre, für Grobbleche auf 116 Mk. gegen 150 Mk. im Vorjahre, für Formeisen auf 132,50 Mk. gegen 142,50 Mk. im Vorjahre.

Arbeitsverhältnisse.

Bis auf geringfügige Differenzen, welche sofort beigelegt werden konnten, sind Streiks oder sonstige Lohnstreitigkeiten mit den Arbeitern im Berichtsjahre in der Eisenkonstruktionsbranche nicht vorgekommen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang.

Während die Eisenkonstruktionsbranche mit einem verhältnismäßig hohen Auftragsbestande in das Berichtsjahr eintrat und man die Erwartung hegte, daß sich die im Vorjahre begonnene, wenn auch geringe Besserung in den Preisen fortsetzen werde, machte sich bald ein starkes Abflauen der Tätigkeit auf dem Baumarkte bemerkbar, was natürlich bei dem bestehenden großen Arbeitsbedürfnis der Konstruktionswerkstätten einen verschärften Wettbewerb und damit eine fortdauernde Verschlechterung der Preise zur Folge hatte. Die bestehenden Interessenverbände und Syndikate waren diesen Erscheinungen gegenüber machtlos, um so mehr, als schwierige Zeiten in der Regel eine große Vereinsmüdigkeit auslösen, eine Erscheinung, die ja bei den Syndikatsverhandlungen der Stabeisenhändler- und der Trägervereinigungen von neuem ihre Bestätigung fand. Angesichts der geschilderten Sachlage mußten sich die Werkstätten entschließen, Arbeiten auch zu verlustbringenden Preisen hereinzunehmen, um nicht zu Einschränkungen der Betriebe schreiten zu müssen. Freilich mußte man sich vielfach zum Schlusse des Jahres auch zu dieser Maßnahme verstehen, weil die andauernde Verschlechterung der Geschäftslage einen anderen Ausweg nicht bot.

Arbeiterverhältnisse.

Streiks haben nicht stattgefunden. Es hat wohl hierbei auch die Erkenntnis auf seiten der Arbeiter mitgewirkt, daß Streiks unter den schwierigen Verhältnissen des Berichtsjahres keine Aussicht auf irgendeinen Erfolg böten.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Geschäftsgang.

Das Wirtschaftsjahr 1913 muß nicht allein hinsichtlich der Beschäftigung, sondern auch hinsichtlich der erzielten Preise in der Eisenkonstruktionsbranche und im Brückenbau als überaus ungünstig bezeichnet werden. Diese mißliche Lage wurde durch den allgemeinen Niedergang der Konjunktur, insbesondere jedoch durch die Stagnation auf dem Berliner Baumarkt hervorgerufen. Der Umsatz in Eisenkonstruktionen dürfte für den Baumarkt nur ca. 60—75% des vorjährigen erreicht haben. Der Rückgang in der Beschäftigung ist ferner durch den verminderten Bedarf der Behörden zu erklären; der Rückgang dürfte sich, soweit die öffentlichen Ausschreibungen einen Ueberblick gestatten, ungefähr gleichmäßig auf die Staats- und Kommunalbehörden erstrecken. Der Mangel an Beschäftigung drückte natürlich auch die Preise,

Submissionen.

und besonders bei öffentlichen Submissionen wurden Preise gefordert, die nicht einmal die Gestehungskosten deckten. Aus

diesem Grunde haben verschiedene Firmen es für richtiger gehalten, sich an öffentlichen Ausschreibungen weniger als sonst zu beteiligen.

Aussichten.

Die Aussichten für die nächste Zukunft waren am Jahresschluß noch wenig günstig. Es dürfte erst dann eine Besserung zu erwarten sein, wenn eine regere Tätigkeit auf dem Berliner Baumarkt eingetreten ist und nachdem einige Neulinge in der Eisenkonstruktionsbranche die Erfahrung gemacht haben werden, daß man für eine gelieferte Arbeit wenigstens die Selbstkosten bezahlt erhalten muß, wenn man nicht zugrunde gehen will.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht. Geschäftsgang.

Die Verhältnisse im Eisenkonstruktionsbau sind im wesentlichen dieselben geblieben wie im Vorjahr. Doch ist die Bautätigkeit noch weiter zurückgegangen, und die Umsätze und Preise haben sich hierdurch weiterhin verringert. Die Beschäftigung war deshalb bei allen Firmen sehr schlecht, so daß noch nicht einmal die Umsätze des Jahres 1912 erreicht werden konnten. Auch im Jahre 1913 kam es infolge des vorhandenen Arbeitsmangels bei fast allen Firmen zu einem schweren Konkurrenzkampf, so daß Preisangebote für Eisenkonstruktionen weit unter dem Selbstkostenpreise häufig vorkamen.

Arbeiterverhältnisse.

Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern waren im abgelaufenen Jahre ungetrübt. Die Arbeitszeit betrug wie bisher 54 Stunden wöchentlich, Lohnerhöhungen haben nicht stattgefunden.

Fünfter Bericht.

Fünfter Bericht. Wehrbeitrag.

Zu Beginn des Jahres war die geschäftliche Lage im Eisenkonstruktionsgewerbe sehr still. Die Preise, die erzielt wurden, waren äußerst gedrückt. Die Einkaufspreise für Stabeisen und Bleche hielten sich jedoch, ja gingen noch etwas in die Höhe. Die Einbringung der Wehrvorlage gab Hoffnung auf eine bessere Beschäftigung der Industrie. Infolge der späten Verabschiedung der Vorlage konnten aber nur noch die allerdringlichsten Aufträge vergeben werden. Die Arbeit häufte sich dann während der Sommermonate auf einen so kurzen Zeitraum, daß Nachtarbeit zu Hilfe genommen werden mußte, damit die Lieferungen pünktlich ausgeführt werden konnten. Die Preise, die für die Arbeiten erzielt wurden, waren infolge der großen Konkurrenz und infolge der großen Aufnahmefähigkeit des Marktes sehr schlecht, zumal da die Einkaufspreise für Stabeisen und Bleche gerade in jener Zeit von Tag zu Tag fielen. Infolge des allgemeinen Konjunkturrückganges hielt sich der Bedarf zurück, und die Beschäftigung ließ wesentlich nach. Zu Beginn des Oktober warfen die Kündigung der Berliner Stabeisenvereinigung und der Kampf gegen einige Outsider die schon schlechten Preise in der Eisenkonstruktionsbranche noch

weiter zurück. Die Balkanwirren wurden nicht so schnell, wie man annahm, beendet. Nach dem Friedensschluß wurde der Balkanmarkt von so vielen Seiten bearbeitet, daß die Preise für Lieferung nach dem Balkan ebenfalls sehr gedrückte waren.

Kruppprozeß.

Was den Krupp-Prozeß betrifft, so teilt die berichtende Firma nicht die Ansicht, daß er eine Schädigung der Industrie infolge einer Verschärfung der bureaukratischen Formen bedeuten müsse. Sie hofft, daß er eine Stählung des Verantwortungsbewußtseins der Staatsbeamten bedeuten wird und daß mündliche Verhandlungen, ohne die das gesamte Geschäftsleben stocken würde, in Zukunft erleichtert und nicht erschwert werden.

Arbeitsverhältnisse.

Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern waren im Berichtsjahre gut. Doch steht die Berichterstatterin nach wie vor auf dem Standpunkte, daß ein Arbeitswilligenschutzgesetz als wirksames Mittel gegen den Terrorismus der Sozialdemokratie durchaus notwendig sei.

Sechster Bericht.

Sechster Bericht.

Die seit dem Jahre 1911 konstatierte Besserung in der Beschäftigung der Berliner Eisenkonstruktionswerkstätten hatte im Anfang des Jahres 1913 anscheinend ihren Höhepunkt erreicht. In der zweiten Jahreshälfte war ein deutliches Abflauen in der Beschäftigung zu bemerken, welches nur in geringem Maße mit der üblichen Abnahme der Berliner Bautätigkeit im Winter zusammenhing. Daß die ungünstige Marktlage auch bei den Provinzfirmen mehr und mehr fühlbar war, ging daraus hervor, daß die Beteiligung sämtlicher Firmen bei den öffentlichen Ausschreibungen der Staatsbahn und der Städte außerordentlich rege war und daß hierbei Preise gefordert wurden, welche eine Deckung der Unkosten nicht ermöglichten. Die Preise sind also stärker gefallen als die Einkaufspreise für das Rohmaterial, für Stabeisen und Formeisen. Diese Materialien waren infolge des geringer gewordenen Auftragbestandes der Hüttenwerke wieder binnen normaler Lieferzeiten erhältlich.

Für die nach wie vor äußerst geringe Nachfrage nach Konstruktionen für den Berliner Baumarkt boten die zahlreichen Ausschreibungen der Staatsbahn, der Militärbehörden und der Städte reichlich Ersatz. Da bei dieser Kundschaft, sowohl in Groß-Berlin als außerhalb, im neuen Jahre infolge der zu erledigenden Bauprogramme noch großer Bedarf vorliegt, so ist anzunehmen, daß die Beschäftigung schon im Laufe des Jahres 1914 wieder besser werden wird.

Siebenter Bericht.

Siebenter Bericht.

Geschäftsgang.

Ueber den Gasanstaltsbau wird uns berichtet:

Der Gasanstaltsbau hat im Berichtsjahre ungünstiger gearbeitet als im Vorjahre, doch konnte die berichtende Firma

ihre Fabrikate zu auskömmlichen Preisen unterbringen. Der Bedarf im Inlande ließ erheblich nach, zum Teil infolge des Einflusses der Konkurrenz der Koksofengas-Versorgungen, zum Teil infolge Einführung von früherem Ladenschluß, zum Teil infolge anderer Umstände, die die Maximalabgabe der Gaswerke beeinflußten. Neben der Verringerung des Bedarfs im Inlande trug ein Rückgang des ausländischen Bedarfs dazu bei, daß das Berichtsjahr einen erheblichen Rückgang im Absatze aufwies. Die Absatzverhältnisse wären wesentlich günstiger gewesen, wenn der Geldmarkt leichter gewesen wäre, denn alle Städte und Gemeinden, welche im Besitz von Gasanstalten sind, und auch viele Gesellschaften und Privatbesitzer mußten ihre Neuanschaffungen auf das Allernotwendigste beschränken, weil die erforderlichen Baugelder nicht günstig zu beschaffen waren. Der Einfluß der Elektrizität macht sich in dem Gasfach wenig bemerkbar, weil der Ausfall in der Abgabe von Gas für Leuchtzwecke durch den Verbrauch von Gas für Heiz- und Kochzwecke ausgeglichen wird.

Die fallenden Preise für die Halbfabrikate ermöglichten auch niedrigere Preise für die Fertigfabrikate. Die letzteren wurden durch eine lebhafte Konkurrenz erheblich gedrückt. Mit Rücksicht auf die deshalb für einige Fabrikate nötig gewordenen billigen Verkaufspreise mußte eine Verbilligung der Fabrikate durch Verbesserung der Fabrikationseinrichtungen angestrebt werden. Preise.

In den Ausfuhrbedingungen hat sich im Berichtsjahre nichts geändert. Die Höhe der Zoll- und Frachtauslagen zwingt die Gasanstaltsbaufirmen, bei Lieferungen ins Ausland den größten Teil der Aufträge durch Lieferanten des betreffenden Landes ausführen zu lassen; dies gilt ganz besonders für Lieferungen nach Rußland und Italien. Die Ermäßigung einiger Sätze des Zolltarifs der Vereinigten Staaten blieb ohne Einfluß. Export.

Die Beiträge für die neue Angestelltenversicherung in Verbindung mit den fortwährend gesteigerten Ausgaben für Arbeiterunterstützungen und für die staatlichen Versicherungen gegen Invalidität, Krankheit, Unfall usw. bilden eine bedeutende Belastung der Industrie, so daß es immer schwerer wird, in denjenigen Ländern lohnende Aufträge hereinzuholen, in denen eine einigermaßen leistungsfähige Konkurrenz vorhanden ist. Soziale Lasten.

3. Triebwerke.

Triebwerksbau. Geschäftsgang.

Die guten Absatzverhältnisse des Jahres 1912 dauerten auch im größten Teile des Berichtsjahres fort. Nur in den letzten Monaten erfolgte ein nicht unbeträchtlicher Rückschlag. Es bestehen noch in verschiedenen Branchen Neubaubedürfnisse für den Transmissionsbau, doch zögerte man wegen des teuren Geldes mit der Verwirklichung der Projekte. Die Preise für Stab- und

Konstruktionseisen sind erheblich gewichen, aber Kohle, Koks und Roheisen aller Art blieben so hoch im Preise, daß sie eine dem Konjunkturrückgang Rechnung tragende Verbilligung der Anlagen nicht ermöglichten. Die Roheisenpreise besonders wurden vom Syndikat noch fast auf der Höhe des Vorjahres gehalten. Die Stabeisen- und Konstruktionseisenwerke haben den Verhältnissen durch starke Preisherabsetzungen sofort richtig Rechnung getragen und damit anregend auf den Bedarf eingewirkt, so daß sie auch in ganz kurzer Zeit wieder mit Preiserhöhungen werden vorgehen können. Das Roheisen-Syndikat soll, um seine deutschen Preise hochhalten zu können und sich trotzdem den nötigen Absatz zu sichern, nach England exportiert und dort um zwei bis drei Schillinge für die Tonne billiger verkauft haben, als in England der Marktpreis für Roheisen stand. Englisches Roheisen wurde Anfang 1914 auf 71 Mk. für die Tonne, fracht- und zollfrei jeder Empfangsstation an der Elbe gelegener Gießereien, angeboten, während das Syndikat 76,50 Mk. forderte. Zwar gewährt das Syndikat, je nach Bezugsmenge, Rabatte von 0,50 bis zu 1,50 Mk. für die Tonne und vergütet ferner auch auf ein in der Fertigware exportiertes Roheisen 6,25 Mk. für die Tonne. Hierbei wird aber verlangt, daß für exportiertes Roheisen genau nachgewiesen wird, wohin es gegangen ist und welcher Art es war. Ja es müssen förmlich Export- und Geschäftsgeheimnisse preisgegeben werden, um zu der geringen Vergünstigung zu gelangen. Uebrigens macht die Vergünstigung bei den nicht stark exportierenden Firmen, auf den Gesamtwert des bezogenen Roheisens berechnet, nur Pfennige aus.

Roheisen-syndikat.

Export.

Der Export wird immer schwieriger, da die Konkurrenz im Ausland große Fortschritte macht. Der Zoll für Triebwerke macht in den meisten Ländern soviel aus, wie die einheimischen Werke für das fertige Fabrikat fordern. Hoffentlich bringen die nächsten Zollverträge hierin Wandel, damit ein so bedeutender Exportartikel, wie Triebwerke (Transmissionen) es sein könnten, nicht ganz ausgeschaltet wird. Im wirtschaftlichen Ausschuß zur Vorbereitung handelspolitischer Maßnahmen müßten Leiter erster Unternehmungen jedes Industriezweiges sitzen, damit die Interessen jeder Branche richtig gewahrt und gefördert werden. Fachleute aus dem allgemeinen Maschinenbau können nicht als Kenner des Transmissionsbaus gelten.

Arbeitsverhältnisse.

Streiks sind im Berichtsjahre nicht vorgekommen, obwohl die Besetzung, wenigstens im ersten Semester, noch sehr gut war. — Die vielen großen Ausgaben auf sozialem Gebiete beeinflussen die Preisbildung für die Fabrikate sehr empfindlich. Ein weiteres Beschreiten dieser Bahn, etwa durch Schaffung einer Arbeitslosenversicherung usw., würde die Lage auch der besten Unternehmungen weiter verschlechtern und kleinere Unternehmungen dem Ruin zuführen.

4. Hebewerkzeuge.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Aufzüge.

Das vergangene Jahr stand unter dem Zeichen eines durch die Balkanwirren hervorgerufenen wirtschaftlichen Niederganges. Die Umsätze in der Aufzugsbranche haben nachgelassen, und wenn dies auch bei der berichtenden Firma nicht in so sehr erheblichem Maße geschehen ist, weil sich ihr Arbeitsfeld nicht nur auf Berlin und das übrige Deutschland, sondern auf ganz Europa und selbst andere Weltteile erstreckt, so hatten doch die übrigen Firmen der Branche schwer unter der Ungunst der Zeiten zu leiden. Eine ausländische Konkurrenzfirma suchte auch im Berichtsjahre mit Schleuderpreisen den deutschen und europäischen Markt zu erobern. Sie dürfte hiermit auch so lange und insoweit gewisse Erfolge haben, als sie ihre Fabrikate zu niedrigen Preisen anbietet. Eine andere ausländische Firma, die den deutschen Markt auch schon seit langen Jahren pflegt, hat geglaubt, dieser Schleuderei ebenfalls mit Schleuderei begegnen zu müssen. So hatte die deutsche Aufzugsindustrie nicht nur gegen die Ungunst der allgemeinen wirtschaftlichen Lage anzukämpfen, sondern insbesondere auch noch gegen ausländische Konkurrenten, die den Markt verdarben.

Kräne.

Im Kranbau war der Umsatz ziemlich befriedigend. Obwohl auch hier die Preisstellung nicht als besonders gewinnbringend bezeichnet werden kann, so war in diesem Fabrikationszweig doch nicht mit den gleichen ungünstigen Verhältnissen zu rechnen wie im Aufzugsbau.

Aussichten.

Am Jahresschluß war noch nicht abzusehen, ob man mit besseren Hoffnungen in die Zukunft blicken durfte. Die Anzeichen, die zu solcher Hoffnung anregten, waren noch zu geringfügig und vielleicht auch nur zufällig. Ein Zusammenschluß in der Aufzugsbranche, welcher seit einigen Jahren angestrebt wird, ist angesichts der ausländischen Schleuderkonkurrenz wenig wahrscheinlich.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Der Absatz der berichtenden Firma dürfte im Berichtsjahre dem vorjährigen bisher größten Absatz kaum oder nur um ein Geringes nachgestanden haben. Aber die Preise für die Massenartikel — Flaschenzüge für Handbetrieb u. dgl. — sind infolge der sinkenden Konjunktur und durch die Konkurrenz geringwertiger Fabrikate auf einen kaum erträglichen Stand gedrückt worden. Es ist bedauerlich, daß die Verbraucher bei einem für die Sicherheit der Arbeiter so wichtigen Artikel selbst bei ganz geringem Preisunterschiede vielfach mit minderwertigen Fabrikaten vorlieb nehmen. Die Abteilung für elektrische Hebezeuge und Krane war am Jahresschluß für längere Zeit mit Arbeit versehen. Das Verhältnis zu den durchweg ausgewählten Arbeitern war bei der Be-

richterstatterin auch im Berichtsjahre gut. Vollbezahlte Ferientage und namhafte Weihnachtsgratifikation für jeden Arbeiter bei guten Löhnen finden merkbar Anerkennung.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Gesamttendenz.

Die Menge der eingegangenen Aufträge hielt sich in gleicher Höhe wie im Vorjahre, so daß eine befriedigende Beschäftigung vorlag. Die vorhandenen Betriebsmittel genügten für die Ausführung der eingegangenen Aufträge, so daß eine Vermehrung des Arbeitspersonals nicht stattfand. Die Baukrise ist bis jetzt immer noch nicht überwunden und dürfte voraussichtlich nicht eher beendet werden, als bis eine Besserung in der Geldbeschaffung eintritt. Die Grundstücksbesitzer können zweite Hypotheken kaum erlangen und haben teilweise Schwierigkeiten selbst bei Unterbringung erster Hypotheken. Ein weiterer Grund für die anhaltende Dauer der Baukrise ist, daß die Baugrundstücke durch die Wertzuwachssteuer außerordentlich verteuert werden und dadurch der Verkauf verhindert wird. Eine Gesundung der Baubranche ist durch die Einführung des zweiten Teiles des Gesetzes zur Sicherung der Bauforderungen kaum zu erwarten. Nach wie vor gingen gute Aufträge für Behörden und Private aus dem Reiche ein, so daß der durch die Berliner Baukrise entstehende Ausfall vollkommen ausgeglichen wurde.

Preisverhältnisse.

Die Preise der Rohmaterialien waren, was Walzeisen anbelangt, etwas niedriger wie im Vorjahre, während die Rotguß- und Kupferpreise gegenüber dem Vorjahre stiegen. Eine Steigerung der Verkaufspreise konnte jedoch nicht stattfinden.

Produktion und Umsatz.

Eine Ueberproduktion hat bei der berichtenden Firma nicht stattgefunden. Die eingegangenen Aufträge beschäftigten die in der Abteilung angestellten Arbeitskräfte vollauf, so daß Vorräte nicht angehäuft zu werden brauchten. Die Konkurrenz in der Aufzugsbranche ist dauernd äußerst scharf und wird insbesondere durch die ausländischen Konkurrenzwerke wie die amerikanische Otis-Gesellschaft, die Firma Stigler, Act.-Ges. in Mailand und die Firma Schindler & Co. in Luzern erschwert. Diese Firmen unterhalten in Berlin Filialen bzw. Vertretungen. Selbst von ersten Baufirmen werden für gute und bessere Qualitätwaren keine besseren Preise gezahlt, sondern die billigeren Konkurrenzpreise vorgezogen.

Verkehr mit dem Auslande.

Der Verkehr mit dem Ausland wird durch die hohen Einfuhrzölle in den meisten Auslandsstaaten ganz erheblich erschwert. Besonders gilt dies für Frankreich und Oesterreich, welche ihre eigenen Spezialwerke durch hohe Einfuhrzölle gegen das Ausland schützen. Die ausländischen Konkurrenzwerke, insbesondere die Firma Stigler Act.-Ges. in Mailand, können ihre Aufzugsmaschinen infolge der äußerst niedrigen Arbeitslöhne in Italien und des

nicht allzu hohen Einfuhrzolls billiger als die Berliner Spezialwerke bauen.

Arbeitsmarkt.

Das Angebot der Arbeitskräfte genügte dem Bedarf. Streiks und Aussperrungen fanden im Berichtsjahre nicht statt. In absehbarer Zeit sind voraussichtlich keine Arbeiterausstände zu erwarten. Da jedoch keine Tarifverträge abgeschlossen sind, ist hierfür keine Sicherheit vorhanden. Die Löhne sind gegen das Vorjahr um ein Geringes gestiegen.

Kreditverhältnisse.

Eine Besserung der Zahlungsverhältnisse im Baugewerbe ist gegen das Vorjahr nicht eingetreten. Sie haben sich sogar infolge von Zahlungseinstellungen größerer Baugeschäfte zum Teil noch verschlechtert. Die Banken haben die Kredite für Bauten aufs äußerste beschränkt, was vielfach den Bauunternehmern die Fortführung und den Beginn von Neubauten unmöglich machte. Die Schwierigkeit der Hypothekenbeschaffung führte vielfach zu Subhastationen bereits fertiger Bauten, wobei erhebliche Forderungen von Bauhandwerkern ausfielen. Die Bestrebungen vieler Gemeinden, den Grundstücksbesitzern billige zweite Hypotheken zu beschaffen, dürfte eine Besserung in diesen Verhältnissen herbeiführen.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

Konjunktur, Preise.

Der allmähliche Aufschwung, den die Maschinenindustrie in den letzten Jahren zeigte, ist im vorjährigen Bericht durch eine Tabelle dargestellt, welche die steigenden Eisenpreise in den Jahren von 1909 bis Ende 1912 zeigte. Während die einzelnen Jahre bis Anfang 1912 ein ganz allmähliches Anziehen der Preise zeigten, stiegen diese im Jahre 1913 ganz erheblich, und zwar für Eisen für 100 kg um 2 Mk. und für Bleche für 100 kg um 1,50 Mk. Diese Höchstpreise erhielten sich bis Mitte 1913, obwohl sich schon vorher ein Nachlassen des Geschäftes bereits bemerkbar gemacht hatte. Nunmehr folgte ein Niedergang der Preise bis zu einer Notierung, die teilweise noch unter derjenigen von 1909 lag. Gegen Ende des Jahres 1913 trat wieder eine kleine Erhöhung der Preise ein. Ein genaueres Bild der Preisbewegung ergibt die nachstehende Tabelle:

Tab. 118. Preise der Rohmaterialien im Aufzugsbau (in Mark für 100 kg

Es kostete im Jahre	1909	1910	1911	1912	1913 bis 1. Juni	1913 ab 1. Juni	1913 ab 1. Aug	1913 ab 1. Okt.	1913 ab 16.Okt.	1913 ab 1. Nov. bis zum 31. Dez.
Flußeisen	14.—	14.50	15.—	15.50	17.50	16.50	15.50	14.—	12.—	13.50
Schweißeisen	16.—	16.50	17.—	17.50	19.50	18.50	17.50	16.—	16.—	16.—
Feinbleche	16.50	17.—	18.—	18.50	20.—	19.—	18.—	16.50	15.—	16.50
Grobbleche	15.—	15.50	16.50	17.—	18.50	17.50	16.50	15.—	14.—	15.50
Maschinenguß, durchschnittl.	22.50	23.—	23.—	24.50	24.50	24.50	24.50	24.50	24.50	24.50

Der plötzliche schnelle Niedergang findet zu einem großen Teil seine Erklärung in den Balkanwirren, die infolge des gegen-

seitigen Mißtrauens der Großmächte auf das allgemeine Wirtschaftsleben erheblich einwirkten und sowohl die Produzenten wie die Konsumenten zu großer Vorsicht aufforderten. Dazu kam das Vorhandensein erheblicher Bestände, die zunächst unterzubringen waren. Aufträge von Regierungs- und Staatsbehörden gingen etwas lebhafter als im Vorjahr ein; da sie aber meist im Submissionswege vergeben wurden, mußten sie zu sehr gedrückten Preisen angenommen werden.

Export.

Der Export im Jahre 1913 dürfte sich etwa auf der Höhe desjenigen vom Jahre 1912 bewegen. Das Geschäft mit Mexiko, das nicht unerheblich war, hat infolge des Bürgerkrieges völlig ausgesetzt. Die Hoffnungen, die auf den Friedensschluß auf dem Balkan gesetzt wurden, teilt die Berichterstatterin nicht, da sich die Länder von den ihnen auferlegten Opfern nur langsam erholen können.

Arbeiterverhältnisse.

Die neue Krankenkassengesetzgebung hat der Industrie neue Lasten gebracht, die in Verbindung mit denen der Angestelltenversicherung sehr beträchtlich ins Gewicht fallen. Die Arbeitslöhne bewegten sich auch im Berichtsjahre in aufsteigender Linie; ebenso erhielt sich die Arbeiterzahl auf gleicher Höhe. Die Auftragsbestände sind aber wesentlich zurückgegangen, und eine Belebung des Geschäftes ist sehr zu wünschen, um Arbeiterentlassungen aus dem Wege zu gehen.

Allgemeiner Maschinenbau.

5. Allgemeiner Maschinenbau.

Gesamttendenz.

Während das Vorjahr für den allgemeinen Maschinenbau ganz im Zeichen der Hochkonjunktur stand, ließ im Frühjahr 1913 der Geschäftsgang nach. Gegen das Ende des Jahres flaute das Geschäft vollkommen ab. Die Aussichten für die nächste Zukunft sind sehr schwer zu beurteilen, da sie von unvorherzusehenden Umständen abhängen. Die Aufträge für den Schleusenbau dürften nachlassen, da die Kanalvorlagen zum größeren Teil erledigt sind und die neuen beabsichtigten Vorlagen noch nicht dem Landtag vorgelegt wurden.

Preise

Die Preise sind für Rohstoffe im Anfang des Jahres ein wenig gestiegen, während sie in der zweiten Hälfte des Jahres nachließen; die Preise der Fertigwaren gaben von Mitte 1913 ab nach.

Landwirtschaftliche Maschinen.

6. Landwirtschaftliche Maschinen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Umsatz und Preise.

Das Geschäft in landwirtschaftlichen Maschinen hat im Berichtsjahre dem Umsatz nach einen weiteren Aufschwung erlebt; dies gilt für das Inland wie für den Export, der allerdings stellenweise unter den politischen Beunruhigungen etwas gelitten hat, besonders was den Export nach dem Balkan, dem Orient, Rußland und Frankreich anlangt. Ob der erzielte Nutzen

ebenso gestiegen ist wie der Umsatz, ist zum mindesten fraglich. Zwar wurde im September des Vorjahres von 33 deutschen, 7 österreich-ungarischen und 5 englischen Fabriken für Dampf- und Motordreschmaschinen nebst Zubehör, Strohpressen und den dazugehörigen Lokomobilen und fahrbaren Motoren eine 5 proz. Preiserhöhung beschlossen. Im November des Vorjahres wurde ferner eine gleiche Erhöhung der Preise für andere Maschinen und Geräte verabredet. Doch sind diese Preiserhöhungen nicht von allen Beteiligten durchgeführt worden. Im Oktober des Berichtsjahres wurden die Preisvereinbarungen auf ein weiteres Jahr verlängert. Zu Preisreduktionen, sei es in Form von Ermäßigungen der Bruttopreise, sei es von Erhöhung von Rabattsätzen wurden Fabrikanten und Händler landwirtschaftlicher Maschinen vielfach durch die Konkurrenz des Auslandes gezwungen, die nicht nur im Export, sondern im eigenen Lande selbst fühlbar wurde. Die außerordentliche Vermehrung der Einfuhr von Pflügen für Kraftbetrieb, von Mähmaschinen aus Kanada und den Vereinigten Staaten sowie Dreschmaschinen aus Großbritannien, von verschiedenen Maschinen aus Oesterreich-Ungarn und von Milchseparatoren aus Schweden und Belgien bestätigt von neuem die Notwendigkeit eines ausreichenden Zollschutzes.

Steigerung der Selbstkosten.

Ferner wurde der erzielte Nutzen durch eine weitere Steigerung der Selbstkosten wesentlich geschmälert. Diese ist durch die steigenden Holzpreise, durch den Wehrbeitrag und die Angestelltenversicherung verursacht, für welche die Preisermäßigungen für einzelne Rohmaterialien, die in der zweiten Hälfte des Jahres einsetzten, keineswegs einen Ausgleich gewährten, zumal da die Preise für Kohle und Roheisen durch die Syndikate auf einer künstlichen Höhe gehalten werden konnten. Die Fabrikation, besonders aber der Handel in Maschinen werden ferner durch die Gepflogenheit der Gewährung der höchsten Rabattsätze an die Konsumenten durch die landwirtschaftlichen Genossenschaften nach wie vor schwer geschädigt.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Geschäftsgang.

Im Jahre 1913 ist das Geschäft in landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten in eine neue schwere Krisis geraten, deren Ende noch nicht abzusehen ist. Zwar waren die Ernten in den hauptsächlichsten Absatzländern im ganzen noch mittelgut; die durch die Preissteigerung der Fabrikations- und Betriebsmaterialien bewirkten Preiserhöhungen auf die Fertigfabrikate schränkten aber die Kauflust erheblich ein. Ferner beeinträchtigten der Balkankrieg, die europäische Kriegsgefahr und die Geldknappheit das Geschäft, so daß im Juli mit Arbeitseinschränkungen begonnen werden mußte. Die Stockungen im Absatz hatten vielfach ein Ueberangebot an Fabrikaten zu Schleuderpreisen zur Folge.

Preise.

Obwohl die Preise für Stabeisen, Schrauben usw. wieder gefallen sind, können doch die Fabrikanten im allgemeinen vorläufig nicht von ihren Teuerungszuschlägen abgehen, da vielfach noch Abschlüsse zu hohen Preisen laufen und viele Materialien wie Kohle, Koks, Holz usw. eher noch teurer geworden sind. Dazu sind durch die Angestelltenversicherung usw. neue soziale Lasten getreten. Diese Belastungen untergraben immer mehr die durch billige Preise erworbene Stellung der Industrie auf dem Weltmarkt.

Export.

Da die Folgen des Balkankrieges noch schwer auf den betroffenen Ländern, Rumänien, Türkei, Bulgarien, Serbien, Griechenland lasten, ist auf eine Wiederbelebung des Exportes in kürzerer Zeit nicht zu rechnen. Uebrigens besagen die Exportziffern allein wenig, wenn nicht festgestellt ist, unter welchen Umständen und mit welchem Gewinn dieser Export erfolgt. Der Export nach Frankreich ist im Berichtsjahre durch den Boykott deutscher Waren stark behindert gewesen, erschien aber am Jahresschluß für die Zukunft wieder möglich. Die hohen Schutzzölle in Rußland haben die Stellung der deutschen Industrie gegenüber der schon sehr erstarkten russischen Industrie weiter geschwächt.

Werkzeugmaschinen und Werkzeuge.

7. Werkzeugmaschinen- und Werkzeugfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Im ersten Drittel des Jahres war die Nachfrage nach Werkzeugmaschinen außerordentlich stark, in den letzten zwei Dritteln des Jahres hat sie dagegen langsam nachgelassen, und insbesondere im Dezember ist sie beträchtlich zurückgegangen. Immerhin war die Beschäftigung während des ganzen Jahres sehr gut, da der aus dem Vorjahre und aus dem ersten Drittel des Jahres vorliegende Auftragsbestand zunächst erledigt werden mußte. Nennenswerte Vorräte an Werkzeugmaschinen waren zu Ende des Jahres nicht vorhanden. Bemerkenswert ist, daß ein Rückgang des Bedarfs ausschließlich im Inlande zu verzeichnen war; das Ausland hat unverändert Aufträge geschickt. Die Preise für Stahl haben sich nicht erhöht, während für Eisenguß in der ersten Hälfte des Jahres höhere Preise angelegt werden mußten. Nennenswerte Aussperrungen oder Streiks sind während des ganzen Jahres nicht zu verzeichnen gewesen; die Löhne sind unverändert geblieben, auch nachdem die Aufträge zurückgegangen waren.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Die starke Beschäftigung des Jahres 1912 hielt im Werkzeugmaschinenbau auch im Jahre 1913 an, verstärkte sich sogar zum Teil noch. Es mußte vielfach mit Ueberstunden, teilweise sogar mit doppelter Schicht gearbeitet werden. In den letzten Monaten des Jahres machte sich ein starkes Nachlassen der An-

fragen und Aufträge der kleinen Privatkundschaft bemerkbar, was jedoch durch anderweitige größere Aufträge ausgeglichen wurde.

Das Verhältnis mit den Arbeitern war gut; die Löhne sind ständig gestiegen. Streiks haben nicht stattgefunden. Das Verhältnis der Preise von Rohstoffen und fertigen Fabrikaten blieb das gleiche wie in den Vorjahren. Ein Export nach den Vereinigten Staaten ist der hohen Zölle wegen für Werkzeugmaschinen auch nach dem Erlaß eines neuen Zolltarifs noch nicht möglich.

8. Lokomotiv- und Bahnbau.

Lokomotivbau

Einem Berichte der Firma A. Borsig, Tegel bei Berlin, entnehmen wir folgendes:

Geschäftslage.

Die Geschäftslage war im Berichtsjahr für den Lokomotivenbau im allgemeinen günstig. Sie hat jedoch gegen Ende des Jahres eine Abschwächung gezeigt, die einmal auf die Folgen des erneuten Ausbruchs der Balkanwirren zurückzuführen ist, der eine allgemeine Unsicherheit zur Folge hatte, und ferner auf den die Kauflust einschränkenden hohen Geldstand. Sodann ist durch eine Steigerung der Produktion der Wettbewerb außerordentlich vergrößert worden, wodurch die Preise sehr gedrückt sind. Außerdem wird durch die mit dem Export verbundene lange Kreditgewährung dem Inland viel Geld entzogen. Infolge der im Laufe des Jahres eingetretenen Abschwächung der Konjunktur wird voraussichtlich der Geldstand günstiger werden. Ferner ist, wenn es den geldbedürftigen Staaten, vor allen den Balkanstaaten, gelingt, neue Mittel aufzubringen, der Eingang erheblicher Aufträge und somit eine Besserung der Konjunktur zu erwarten. Im Inlandsmarkt ist als Folge der in der Hauptsache guten Getreide- und Kartoffelernte, die neue Geldmittel bringt und die Kauflust anregen wird, eine Belebung des Geschäfts zu erwarten. Bei einer Besserung der Lage des Geldmarktes wird auch mit einer Belebung des Baumarktes zu rechnen sein.

Preise.

Die Preise der Rohstoffe sind im allgemeinen zurückgegangen. Es deuteten jedoch schon am Jahresschlusse verschiedene Anzeichen darauf hin, daß der Tiefstand erreicht sei und mit einer Preisbesserung gerechnet werden müsse. Insbesondere sind die Preise für Eisen und Kupfer heruntergegangen, indessen weisen sie trotzdem eine feste Tendenz auf, die u. a. zum Teil in der Preispolitik der Syndikate begründet liegt, welche auch in Zeiten niedergehender Konjunktur eine Beständigkeit der Preise anstreben. Die Preise für Fabrikate sind infolge der erhöhten Produktion vieler Werke, die einen gesteigerten Wettbewerb zur Folge hatte, gesunken. Da der Auftragsbestand allmählich aufgearbeitet wurde, lag ein erhöhtes Bestreben vor, sich möglichst

viel Arbeit zu sichern, worauf es zurückzuführen ist, daß teilweise die Preise unter die Selbstkosten sanken.

Produktionsverbesserungen.

Um einigermaßen einen Ausgleich für den Niedergang der Verkaufspreise zu schaffen, sind seitens der Fabrikanten erhebliche Neubauten und Neuerungen ausgeführt worden, einerseits um Fabrikationsvorteile und eine Ermäßigung der Selbstkosten durch Normalisierung der Fabrikate und Einführung einer Massenfabrikation zu erreichen und andrerseits um dadurch überhaupt eine allgemein gesteigerte Konkurrenzfähigkeit zu erzielen.

Export.

Im Exportgeschäft ist im Verkehr mit Frankreich insofern eine Erschwerung eingetreten, als jetzt die innere Verpackung mitgewogen und mitverzollt wird; ferner besteht die Vorschrift, daß die Ware den Vermerk: „Importé d'Allemagne" tragen muß.

Feld-, Industrie- und Kleinbahnen.

Ueber Feld-, Industrie- und Kleinbahnen wird uns berichtet:

Inland.

Das Jahr 1913 ist wie das Vorjahr für den Feld-, Industrie- und Kleinbahnbau recht günstig verlaufen. Eine rege Bautätigkeit, speziell für Eisenbahnbau- und Kanal-Arbeiten, brachte einen ziemlich großen Bedarf mit sich; ferner verlief auch das Geschäft in landwirtschaftlichen Bahnen günstig. Der Bedarf der Industrie war rege, ließ jedoch gegen Ende des Jahres nach. Die Preise waren im allgemeinen gedrückt.

Export.

Das Exportgeschäft hat sich im allgemeinen in normalen Bahnen bewegt. Das europäische Auslandsgeschäft war teilweise recht lebhaft, z. B. das mit Rußland, wo eine rege öffentliche Bautätigkeit eingesetzt hat. Dagegen hat das Balkan-Geschäft, das während des Krieges vollständig brach gelegen hatte, nach dessen Beendigung nur an ganz vereinzelten Stellen neue Belebung gezeigt. Infolge der Schwierigkeiten bei der Anleihebeschaffung und beim Export der Landeserzeugnisse ist das Agio in einzelnen dieser Länder dermaßen gestiegen, daß die Kauflust der Industrie völlig erlahmt ist. In Aegypten haben sich die Hoffnungen auf eine normale Entwicklung des Geschäftes nicht erfüllt. Die Baumwollernte hat den Erwartungen nicht entsprochen. Das von der Regierung eingeführte, an sich zweifellos sehr gute 5-Feddan-Gesetz hat zunächst die Kauffähigkeit der kleinen Grundbesitzer unterbunden, da es ihnen die Erlangung von Krediten unmöglich macht. Das Geschäft mit Südafrika war mäßig. In China hemmte die politische Lage jede Entwicklung des Geschäftes, während in Japan der Absatz anfänglich günstig, in der zweiten Jahreshälfte infolge der Geldknappheit jedoch unbefriedigend war. Das indische Geschäft hat sich in ruhigen Grenzen gehalten und unter der Finanzkrisis in Bombay wenig gelitten. Die als Kundschaft besonders in Betracht kommende Kohlenindustrie hat vorteilhaft gearbeitet, da große Verträge zu günstigen Preisen vorgetätigt waren, doch machen sich jetzt auch schon Anzeichen eines Rückganges auf dem Kohlenmarkt bemerkbar. Das südamerikanische Geschäft war ziemlich

schwach; es machte sich im allgemeinen ein Geldmangel sehr bemerkbar. In Mexiko war infolge der politischen Lage jede Verkaufsmöglichkeit unterbunden.

9. Fabrikation von Spezialmaschinen.

Fabrikation von Spezialmaschinen.

Textil-Veredlungsmaschinen für Baumwolle und Leinen.

Der Gesamtumsatz in Textilveredlungsmaschinen für Baumwolle und Leinen ist im Geschäftsjahr 1912/13 etwas zurückgegangen. Die Erklärung hierfür liegt in dem allgemeinen Daniederliegen des Geschäfts, speziell in der Textilbranche, wodurch sich auch der Bedarf an Maschinen verringerte.

Die meisten Rohstoffe haben keine wesentlichen Preisänderungen gegen das Vorjahr erfahren. Doch sind sie im allgemeinen etwas zurückgegangen: Gießerei-Roheisen je nach Qualität um 1 bis 2 %, Messingguß um 5 %, Rotguß um 8 %, Schmiedeeisen und schmiedeeiserne Bleche um 3 bis 5 %, Messingbleche um 5 %, Kupferbleche um 4 %, während Zinn um ca. 2% gestiegen ist; technische Gummiwaren und Walzenbezüge sowie Blei haben keine Preisänderung erfahren. Die Preise der fertigen Fabrikate sind im Berichtsjahre zurückgegangen, da die Konkurrenz in der Branche sehr scharf ist.

Der Verkehr mit dem Auslande ist annähernd der gleiche geblieben; er beträgt ca. 70 % des gesamten Umsatzes. Durch die hohen Zollsätze ist die Lieferung von Maschinen nach Frankreich wesentlich erschwert. Der Export von Textilmaschinen nach Amerika und die Lieferung nach Oesterreich haben sich ebenfalls durch die hohen Zollsätze bedeutend verringert. Der Umsatz nach den Balkanländern, Serbien und Bulgarien lag infolge des dort herrschenden Geldmangels vollständig danieder. Auch der Absatz nach Mexiko hat durch die politische Lage sehr gelitten.

Das Angebot von Arbeitskräften war in ausreichendem Maße vorhanden. Streiks und Aussperrungen sind nicht vorgekommen. Die Löhne blieben im letzten Jahre fast auf gleicher Höhe.

In den Zahlungsverhältnissen ist im letzten Geschäftsjahr keine Besserung, eher eine Verschlechterung zu konstatieren; die Kundschaft verlangt in vielen Fällen sehr lange, oft über mehrere Jahre hinaus ausgedehnte Ziele.

Veredlungsmaschinen für Wolle und Halbwolle

Das Jahr 1913 gestaltete sich im Geschäft mit Veredelungsmaschinen für Wolle und Halbwolle ungünstiger als das Vorjahr und wies vor allem bedeutend geringere Umsätze auf. Der Mangel an Nachfrage für textilindustrielle Erzeugnisse hat auch die Nachfrage nach Textilmaschinen vermindert. Der Balkankrieg hat den Absatz nach den Balkanstaaten, der sich in den letzten Jahren günstig entwickelte, vollständig stillgelegt. Auch das Geschäft nach den an diesem Kriege in erster Linie interessierten Ländern wie Rußland und Oesterreich hat erheblich nachgelassen. Die Aussichten für das Jahr 1914 scheinen etwas günstiger zu

sein; doch haben sich die Lagerbestände bei den meisten Unternehmungen derart gehäuft, daß am Jahresende ein normaler Betrieb noch nicht möglich war.

Nähmaschinen

In Nähmaschinen konnte der Umsatz des Vorjahres wiederum erreicht werden, und zwar wiederum durch nachdrückliche Pflege des Exports nach den außerdeutschen Ländern Europas und nach Uebersee. Allerdings mußte hierbei auf die durch die Balkankriege geschaffene unsichere Lage sowie auch auf die schon seit längerer Zeit ungünstigen Verhältnisse in einem großen Teile Südamerikas Rücksicht genommen werden. Der auf das Inland entfallende Teil des Absatzes erforderte die seit Jahren notwendigen scharfen Abwehrmaßregeln gegen die amerikanische Konkurrenz. Im Interesse der deutschen Industrie wäre zu wünschen, daß der Standpunkt einzelner maßgebender behördlicher Stellen, die das einheimische Fabrikat bevorzugen, eine weitere Beachtung fände, zumal da die deutschen Maschinen den amerikanischen weder in der Güte, noch in der Preiswürdigkeit nachstehen. Dies ist um so wünschenswerter, als es, obwohl die Vereinigten Staaten von Amerika den Artikel Nähmaschinen auf die Freiliste gesetzt haben, doch recht zweifelhaft bleibt, ob die deutsche Nähmaschine in Nordamerika jemals einen wesentlichen Absatz finden wird. Der fast die gesamten deutschen Nähmaschinenfabriken umfassende Fachverein hat auch im Jahre 1913 mehrfach Gelegenheit nehmen müssen, dafür einzutreten, daß in außerdeutschen Absatzgebieten eine Verbesserung der Zollverhältnisse vorgenommen oder wenigstens beabsichtigte Verschlechterungen vermieden würden. — Die Preise für Nähmaschinen sind im wesentlichen gegenüber dem Vorjahre unverändert geblieben; es hat jedoch besonderer Anstrengungen bedurft, um die im Jahre 1912 allgemein durchgeführte kleine Preiserhöhung aufrecht zu erhalten. Andererseits hat sich ein nennenswertes Nachlassen der Preise für Rohstoffe nicht feststellen lassen.

Stickmaschinen.

Wie im Vorjahre so hatte auch im Berichtsjahre die Kurbelstickmaschinenbranche unter dem Einfluß der ungünstigen politischen Verhältnisse, namentlich infolge des Balkankrieges, sehr zu leiden. Der Umsatz blieb gegen 1912 noch um ein Beträchtliches zurück. Die Hauptabsatzgebiete der berichtenden Firma waren Rußland, England und einige Staaten von Südamerika.

Brauereimaschinen.

Infolge der politischen Wirren und des andauernd versteiften Geldmarktes, sowie des durchweg verregneten Sommers ist der Absatz in Brauereimaschinen und Geräten, sowie in Mälzerei- und Kellereimaschinen im Jahre 1913 wesentlich zurückgegangen. Die Ausfuhrziffern in diesen Fabrikaten sind von 101 638 dz im Jahre 1912 auf 85 515 dz gefallen. Die Einfuhrziffern sind ebenfalls und zwar von 1582 dz im Jahre 1912 auf 1006 zurückgegangen. Die Statistik führt aber außer Brauerei- und Mälze-

reimaschinen in der gleichen Rubrik auch noch Brennerei- und Maschinen der Zuckerindustrie auf. Von der Einfuhr des Jahres 1912 (1582 dz) entfielen auf die Vereinigten Staaten von Amerika allein 500 dz, welche größtenteils Maschinen für die Zuckerindustrie darstellen. In Wirklichkeit verringert sich also die Einfuhr von Brauereimaschinen und -Geräten, sowie von Mälzerei- und Kellereimaschinen von Jahr zu Jahr stärker, als dies der unübersichtlichen Statistik wegen zahlenmäßig festzustellen ist.

Bierdruck-Apparate.

Der Geschäftsgang in Bierdruckapparaten und Armaturen war im Berichtsjahre kein allgemein befriedigender. Die Ursache hierfür ist in der ungünstigen Lage des Baumarktes sowie in der allgemein schlechten Konjunktur zu suchen. Eine andauernde Hausse auf dem Metallmarkte zwang zu Preiserhöhungen bzw. zur Erhebung von Teuerungsaufschlägen, die indessen doch nicht in solcher Höhe vorgenommen werden konnten, daß die tatsächlichen Mehraufwendungen für die Materialien gedeckt wurden, sodaß von guten Preisen nicht wohl gesprochen werden konnte. Das Exportgeschäft ist nicht bedeutend, hat jedoch einen kleinen Aufschwung erfahren.

Säge- und Holzbearbeitungsmaschinen.

Die gegen Ende des Vorjahres eingetretenen politischen Unruhen und die damit verbundene allgemeine Zurückhaltung und die Krisis auf dem Baumarkte wirkten auf die deutsche Geschäftslage in Säge- und Holzbearbeitungsmaschinen recht ungünstig. Wenn auch die Nachfrage nicht sofort nachließ, waren doch Aufträge nur sehr schwierig hereinzuholen und die erzielten Preise nicht günstig. Im Laufe des Berichtsjahres verschlechterten sich die Preise noch zusehends, da infolge der geringen Kauflust Läger von Maschinen entstanden, die zum Unterbieten der Preise führten. Nach wie vor wurde über eine zu weitgehende Kreditgewährung geklagt. Die damit verbundenen Zinsverluste schmälern einerseits den kaum nennenswerten Verdienst des Fabrikanten, anderseits erfordert die Abwicklung dieser Geschäfte auch Zeit und Kosten. Die Bezugspreise der Rohmaterialien und Halbfabrikate paßten sich im Durchschnitt denen des letzten Jahres an. Der Exporthandel blieb auf gleicher Höhe wie im letzten Jahre.

Maschinen für die Zündholzfabrikation.

Der Absatz in Maschinen für die Zündholzfabrikation blieb in Deutschland gering; die Ursache dafür ist darin zu suchen, daß der Absatz in Zündhölzern auch im vergangenen Jahre in Deutschland weiter zurückgegangen ist, und zwar deshalb, weil die Zündholzersatzmittel von der Zündwarensteuer befreit sind, während auf den Zündhölzern eine Steuer von beinahe 200% vom Wert ruht. Die hierdurch begünstigte Konkurrenz der Zündholzersatzmittel hat bewirkt, daß das seit drei Jahren auf 45% der möglichen Produktion festgesetzte Zwangskontingent der Zündholzfabriken wieder zu hoch ist und die Zündholzfabrikanten deshalb beim Bundesrat um eine weitere Herabsetzung des Kontingents auf 40% vorstellig geworden sind. Natürlich ist

unter diesen Umständen der Bedarf der deutschen Zündholzindustrie an neuen Maschinen sehr mäßig. Der Absatz im Ausland ist gleich geblieben, in Rußland hat er sich etwas gehoben, so daß der Gesamtumsatz im Berichtsjahr ungefähr der gleiche wie im Vorjahr gewesen ist. Die Preise vermochten sich immer noch nicht zu bessern, da bei den wenigen größeren Aufträgen, die vergeben wurden, die Konkurrenz außerordentlich stark war.

Maschinen für die Holzstiftfabrikation.

In Maschinen für die Holzstiftfabrikation ruhte das Geschäft in Deutschland vollständig, da die immer mehr überhandnehmende Herstellung von Schuhwaren auf maschinellem Wege die Handarbeit immer weiter verdrängt. In Rußland war im Berichtsjahre einige Nachfrage nach diesen Maschinen, so daß sich auch hierin ein normales Geschäft entwickelt hat.

Maschinen für Furnierfabrikation.

In Maschinen zur Furnierfabrikation, im besonderen in Einrichtungen für Sperrholzplatten, ist die Nachfrage Rußlands recht erheblich; auch die Aussichten für das nächste Geschäftsjahr sind für diese Maschinen nicht ungünstig.

Bäckereimaschinen

In der Industrie der Bäckereimaschinen ist das Berichtsjahr, wie nicht anders zu erwarten war, noch hinter dem Jahr 1912 zurückgeblieben. Das Vorjahr hatte durch den beginnenden Konjunkturrückgang den Interessenten die Lust zu Neuetablierungen vollkommen genommen, und die alte Stammkundschaft war sehr zurückhaltend. Größere Firmen außerhalb Berlins verkauften noch dazu ihre Erzeugnisse zu jedem nur denkbaren Preis, nur um den alten Stamm Arbeiter zu erhalten. Hierdurch sanken natürlich die Preise. Dabei mußten einige große Firmen ihren Betrieb einstellen. Neukonstruktionen wurden nicht herausgebracht, da die Konjunktur hierzu zu schlecht war. Das Ausland blieb dagegen, ebenso wie 1912, reger Abnehmer. Die Rohmaterialienpreise stiegen zu Anfang des Jahres, sind aber im letzten Halbjahr noch stärker gefallen. Die Arbeitslöhne sind dieselben geblieben; Uneinigkeiten mit den Arbeitern sind nicht vorgekommen.

Brückenwaagen.

Das Jahr 1913 ließ sich für die Berliner Wagenindustrie recht gut an. Besonders günstig war der Absatz in Fuhrwerkswagen, und zwar sowohl für die Industrie als für die Landwirtschaft. Die Preise für Waggonwagen waren gedrückt, während für alle übrigen Fabrikate, so besonders für hölzerne Dezimalwagen, durchweg normale Preise erzielt werden konnten. Diese günstige Lage hielt bis Mitte Juli an. Von da ab wurde die Nachfrage nach Wagen aller Art geringer. Einige Fabriken wurden gezwungen, die Arbeitszeit zeitweilig zu verringern. Da die Lage auf dem Baumarkte sehr schlecht ist und auch für das nächste Jahr eine Besserung der Verhältnisse am Baumarkte kaum zu erwarten ist, so ist mit einem besseren Absatz in Fuhrwerks- und sonstigen schweren Bodenwagen für Industriegebäude usw. für das Jahr 1914 kaum zu rechnen.

Typensetzmaschinen.

Das Geschäft in Typensetzmaschinen wurde von der Konjunktur nicht beeinflußt; es war während des ganzen Jahres gleichmäßig gut. Die Setzmaschine gehört heute derart zum normalen Inventar der Druckereien, daß ein gleichmäßiger Absatz garantiert zu sein scheint. Insbesondere war auch der Export während des ganzen Jahres befriedigend.

Pumpen und Bergwerksmaschinen.

Der Gesamtumsatz für das Jahr 1913 hat den des Jahres 1912 überschritten. Ein höherer monatlicher Umsatz wurde namentlich in den Monaten Januar sowie Juni bis Ende September erzielt. Im letzten Monat flaute der Bedarf ab, doch sind noch reichliche Bestellungen aus dem Jahr 1913 ins neue Geschäftsjahr übernommen worden. Die Rohstoffpreise hielten sich durchweg auf der Höhe des vorigen Jahres. Die Preise der Fertigware waren sehr gedrückt. Der Umsatz mit dem Auslande ist gestiegen. Infolge der hohen Zölle ist das Geschäft mit Frankreich weiter zurückgegangen; auch mit Oesterreich-Ungarn ist der Verkehr infolge der hohen Zollsätze sehr gering. In den Ueberseeländern nimmt dagegen der Absatz stetig zu. Der Absatz nach dem Balkan ruhte infolge des Krieges im letzten Jahr vollständig, während in den Vorjahren ein befriedigender Absatz, namentlich nach Rumänien, möglich war. Im europäischen Ausland ist mit der Konkurrenz Amerikas nicht zu rechnen. Dagegen ist im überseeischen Ausland der Einfluß Amerikas bisweilen stark fühlbar, namentlich in Südamerika. Die Zahlungsbedingungen sind ungünstiger geworden, indem längere Zahlungstermine angenommen werden mußten. Namentlich in der Kaliindustrie sind nur Aufträge zu erlangen, wenn außergewöhnlich lange Zahlungsfristen bewilligt werden. Die Aussichten für die Zukunft lassen sich nicht klar übersehen, jedoch ist mit einer Verminderung des Geschäftes zu rechnen. Da jedoch noch große unerledigte Aufträge aus dem Jahre 1913 vorhanden sind, so ist eine gute Beschäftigung für die ersten Monate des kommenden Jahres gesichert.

Verschiedenes.

Dem Geschäftsbericht der Berliner Maschinenbau-A.-G. vorm. L. Schwartzkopff entnehmen wir folgendes:

Der Gesamtwert der Ende Oktober 1913 vorliegenden Aufträge beläuft sich einschließlich der aus dem Vorjahre übernommenen, unerledigt gebliebenen Bestellungen und einschließlich des aus einer bereits stattgehabten Ausschreibung der Preußischen Staatsbahn-Verwaltung demnächst zu erwartenden Auftrages auf rund 31 Mill. Mk. gegen rund 26 Mill. Mk. im Vorjahre. Ueber die Aussichten für das laufende Geschäftsjahr glauben wir, uns wie folgt äußern zu können: Unsere Lokomotivbau-Abteilung ist erfreulicherweise besser als im Vorjahre beschäftigt, da die Preußische Staatsbahn-Verwaltung den Umfang ihrer Bestellungen erhöht hat. Das Auslandsgeschäft hat

leider noch keine Besserung erfahren; die Beendigung des Balkankrieges läßt indessen einen Umschwung erhoffen. Für unsere Kriegsmaterial-Abteilung haben wir infolge reichlicher Aufträge seitens der Deutschen Reichs-Marine sowie des Auslandes volle Beschäftigung über das laufende Geschäftsjahr hinaus. Das Geschäft in Setzmaschinen, Flanschenmaschinen und Druckluftgrubenbahnen geht unverändert gut, desgleichen im allgemeinen Maschinenbau. Die Ablieferungen in den ersten vier Monaten des laufenden Geschäftsjahres, Juli bis Oktober 1913, haben diejenigen der gleichen Zeit des Vorjahres nicht unwesentlich überschritten.

58. Elektrizitätsindustrie.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Dem Bericht der Allgemeinen Elektricitäts-Gesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 1912 bis 30. Juni 1913 entnehmen wir folgende Ausführungen:

In der dreißigjährigen Geschichte der A E G hat das Berichtsjahr die besten bisher erreichten Resultate, insbesondere auch an Umsätzen und Aufträgen, erbracht und bewiesen, daß unsere Industrie den anhaltenden politischen Beunruhigungen des letzten Jahres ausreichenden Widerstand leisten konnte. Eine mäßige Verlangsamung des Tempos würde die Erträgnisse unserer Arbeit vermutlich nicht gefährden, wohl aber die Ueberspannung der Produktion mildern und zugleich umfassendere Verbesserungen der Fabrikationsmethoden erleichtern. Bisher aber ist eine Abnahme des Beschäftigungsgrades bei uns kaum wahrzunehmen, weil die fortschreitende Elektrifizierung in Europa, besonders im Russischen Reich, sowie außerhalb Europas große Umsätze bringt. In Deutschland hat die Stromversorgung weiter Landesgebiete einen neuen Anstoß erfahren durch die wachsende Erkenntnis, daß die Krafterzeugung an den Fundorten kalorischer und hydraulischer Energie zentralisiert werden muß. Große Einheiten, bei denen Maschinenleistungen von mehr als 20 000 KW nicht mehr zu den Seltenheiten gehören, und Leitungsnetze bis zu 100 000 Volt führen zu einer steigenden Verbilligung der Betriebskraft.

Finanzielles.

Die wachsenden Aufgaben forderten eine Verbreiterung unserer finanziellen Grundlage. Laut Beschluß der Generalversammlung vom 3. Dez. 1912 wurde das Grundkapital um 25 Mill. Mk. unter Zuführung von 27 304 483,15 Mk. an den ordentlichen Reservefonds erhöht. Im April 1913 sind 30 Mill. Mark Teilschuldverschreibungen begeben worden. Die Kapitalserhöhung ermöglicht uns auch die Beteiligung an der Finanzierung der Schnellbahn Gesundbrunnen—Neukölln, für die ein Kapital von rund 90 Mill. Mk., teils in Aktien, teils

in Schuldverschreibungen — letztere unter Garantie der Stadt Berlin — in Aussicht genommen ist. Unser derzeitiges Bankguthaben beträgt rund 77 Mill. Mk.

Vorbildlich für sehr große und moderne Stromerzeugungsanlagen soll das Werk werden, das wir im Braunkohlenrevier Bitterfeld auszuführen beabsichtigen. Gemeinsam mit befreundeten Instituten haben wir uns mächtige Kohlenlager gesichert, um für den Umkreis von Groß-Berlin außerordentlich billige Energie bereitstellen zu können. Ob und in welcher Form die Versorgung des Weichbildes von Berlin hierbei in Betracht kommt, wird von dem Ergebnis der zwischen der Stadtverwaltung und den Berliner Elektricitäts-Werken schwebenden Verhandlungen abhängen. Elektrizitätswerk Bitterfeld.

Die Ablieferung in den Fabriken für Großmaschinen, Hochspannungsapparate, elektrische Lokomotiven und Kleinmotoren ist gestiegen. Es wurden abgeliefert: Maschinenfabrik.

	1910/11	1911/12	1912/13
Maschinen und Transformatoren .	92 186	118 205	122 452
mit einer Leistung in KW . . .	1 756 001	1 861 344	1 973 987

Als Spezialmaschinen sind u. a. neu aufgenommen worden Hochfrequenzmaschinen für sehr hohe Periodenzahl und Leistungen, ferner Unterseebootmotoren mit günstiger Raum- und Gewichtsausnutzung.

Die befriedigende Beschäftigung der Turbinenfabrik ist aus folgender Zusammenstellung ersichtlich: Turbinenfabrik.

	1910/11	1911/12	1912/13
Leistung in KW	294 017	489 942	559 908

Von größten Einheiten wurden geliefert ein Turbodynamo von 20 000 KVA, drei Turbodynamos von 15 500 KVA und vier Turbodynamos von 11 500 KVA. Das Geschäft in Kompressoren und Gebläsen, Kesselspeisepumpen und Luftpumpen für Schiffszwecke hat sich zufriedenstellend weiter entwickelt. Unsere Lizenznehmer in Deutschland, Rußland und Oesterreich-Ungarn sind stark beschäftigt und haben insgesamt über 100 Schiffe mit mehr als 2 Mill. Pferdestärken teils geliefert, teils in Auftrag.

Die Bogenlampenfabrikation hat durch die Verbesserung der sehr ökonomischen Metalldrahtlampe Einbuße erlitten, während die von Zählern und elektrischen Uhren, namentlich von Arbeiterkontrolluhren, gute Fortschritte machte. Allgemeine Anerkennung hat das in Gußeisen gekapselte Installationsmaterial für schwere Betriebe gefunden. Kleinste Motoren haben sich in steigendem Maße neue Anwendungsgebiete erobert. Apparatefabrik.

Fabriken Hennigsdorf. Die Porzellanfabrik war namentlich für Hochspannungszwecke beschäftigt und erforderte Vergrößerungen. Auch die Heizapparatefabrik mußte erheblich erweitert werden. Die AEG-Doppeldecker sind von der Heeresverwaltung als felddienstfähig anerkannt und probeweise in mehreren Exemplaren bestellt worden. Auf dem Flugplatz in Nieder-Neuendorf werden Offiziere als Militärflieger ausgebildet.

Fabriken Frankfurt a. M. Im April dieses Jahres wurde etwa die Hälfte des bisher von uns benutzten Fabrikareals in Frankfurt a. M. verkauft. In der Stellwerkabteilung wurden elektrische Signalapparate mit gutem Erfolge entwickelt, und es stehen Bestellungen dafür in Aussicht, da die gebräuchlichen mechanischen Stellwerke bei der Vergrößerung der Eisenbahnfahrgeschwindigkeit kaum noch ausreichen. In erfreulichem Fortschritt ist auch die Scheinwerferabteilung, hauptsächlich für den Bedarf von Armee und Marine.

Kabelwerk Oberspree. Im Kabelwerk waren sämtliche Betriebe ausreichend beschäftigt. In der Bleikabelfabrik herrscht fortgesetzt steigende Nachfrage nach Kabeln für hohe Spannung. Die Vervollkommnung der Fabrikationsmethoden gestattet es, Spannungen über 50 000 Volt zu bewältigen. Der fortschreitende Ersatz oberirdischer Telephonleitungen durch Kabel veranlaßte uns, mit anderen Firmen die Rechte auf Fabrikation eines Relais zu erwerben, das für die Ausdehnung der Telephonie auf große Entfernungen von Bedeutung zu werden verspricht. Der Preisstand der isolierten Drähte und Isolierrohre hat sich gebessert, während auf den Messingmarkt ein schärferer Wettbewerb drückte. Die Vergrößerungen unseres Messingpreßwerkes kamen in diesem Jahre voll zur Geltung, und die Umsätze in den Spezialfabrikaten des Werkes stiegen wesentlich. Der Kupferbedarf erreichte mit 33 800 t seine höchste Ziffer. Die Hartgummifabrik erhielt auch aus der chemischen Industrie umfangreiche Aufträge.

Glühlampenfabrik. Der Glühlampenfabrik gelang ein Fortschritt von epochemachender Bedeutung und Tragweite: die Herstellung hochkerziger Lampen mit einer Oekonomie von nur ½ Watt bei einer Nutzbrenndauer von 800 Stunden. Vorläufig werden Lampen mit Lichtstärken von 600 bis 3000 Kerzen hergestellt. Der Absatz von Normallampen stieg um 50%. Eine erhebliche Ermäßigung der Herstellungskosten ist nicht allein diesem Umstand, sondern auch der Einführung arbeitsparender Maschinen zu danken. Mit dem Anwachsen der Nachfrage nach Metalldrahtlampen ging der Absatz von Kohlefadenlampen zurück; diese Lichtquelle wird, nachdem sie bei einer allmählichen Verringerung des ursprünglichen Stromverbrauches von 8 Watt auf 3 Watt pro Kerze ihren höchsten Nutzeffekt erreicht hatte, bald der Vergangenheit angehören. Der Beschluß zur Auflösung der seit zehn Jahren gut funktionierenden Verkaufsstelle Vereinigter Glühlampenfabriken war die Folge dieser Entwicklung. Den Anregungen

zur Bildung einer Konvention für Metalldrahtlampen näherzutreten, mußten wir uns versagen. Abgesehen davon, daß die Zollverhältnisse gegenüber der Einfuhr vom Ausland und der Stand der Patentfrage einen Zusammenschluß nicht ratsam erscheinen lassen, würde er ohne Zweifel die noch keineswegs abgeschlossene technische Ausgestaltung der Lampen hemmen.

Neue Automobil-Gesellschaft.

Mit Rücksicht auf den steigenden Geschäftsumfang wurde die G. m. b. H. Neue Automobil-Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 7 000 000 Mk. umgewandelt, während der weitere Kapitalbedarf von rund 10 000 000 Mk. als Darlehn gegen angemessene Verzinsung bei uns gedeckt wird, bis wir den Zeitpunkt für eine weitere Finanztransaktion für geeignet halten. Der Absatz erhöhte sich um ein Drittel und gestattet bei vorsichtiger Bilanzierung die Verteilung einer Dividende von 6%. Unter den Fabrikaten begegnet besonders ein neuer Typ von Omnibussen reger Nachfrage.

Licht- und Kraftanlagen.

Die Elektrifizierung der Eisen- und Stahlwerke beschäftigte unsere Fabriken in reichem Maße. Der Kampf zwischen Großgasmotor und Dampfturbine als Hauptkrafterzeuger zeitigt Dynamomaschinen von stets wachsenden Leistungen. Generatoren von 6000 Pferdestärken und darüber für Gasantrieb werden laufend ausgeführt. Immerhin bleiben diese bisher erreichten Größen hinter den Leistungen unserer Turbodynamos wesentlich zurück. Von uns erstellte Hüttenzentralen, die ausschließlich Dampfturbinen für die Erzeugung der elektrischen Kraft benutzen, zeichnen sich außer durch gute Wärmeökonomie auch durch Einfachheit, gesteigerte Betriebssicherheit und billige Anschaffung aus. Für den Antrieb von Walzwerken jeder Art ist der Elektromotor als praktisches Betriebsmittel allgemein anerkannt. Wir fertigten bisher Walzantriebe mit einer Gesamtleistung von 760 000 PS, darunter 23 für Reversierstraßen. Im Bergwesen fanden unsere Erzeugnisse gesteigerten Absatz durch weitere Einstellung der rotierenden Kompressoren, die teils durch Elektrizität, teils durch Dampfturbinen angetrieben werden. Charakteristisch für das Hebezeugmaschinengeschäft sind die stets wachsenden Hubleistungen; Krane und Verladevorrichtungen mit 300-PS-Hubmotoren sind keine Seltenheit. Wir nähern uns hier amerikanischen Verhältnissen, während hinsichtlich selbsttätiger Bewegungs- und Sicherheitsvorrichtungen der Vorsprung auf unserer Seite ist. An 214 verschiedene Gaswerke lieferten wir bisher Anlagen für Transport und Verarbeitung der Kohle mit einer Gesamtmotorleistung von 35 000 PS.

Elektrizitätswerke.

Von den reichlich vorliegenden Aufträgen auf elektrische Kraftstationen und Erweiterungen nennen wir die für Chemnitz mit 12 500 KW, Charlottenburg 6000 KW, Barcelona 12 000 KW, Baku 15 000 KW, Straßburg 8000 KW, Amsterdam 8000 KW, für die Kraftstationen der Bergwerksdirektion Saarbrücken

10 000 KW und für die des Rheinischen Elektrizitätswerkes im Braunkohlenrevier mit 16 000 KW, ferner die elektrischen Einrichtungen des zweiten Ausbaues des Wasserkraftwerkes Laufenburg mit 12 000 KW und die des Wasserkraftwerkes San Dalmazzo-Gaudarena mit 28 000 KW. In den Kraftwerken der Victoria Falls and Transvaal Power Co. kommen vier weitere Turbodynamos mit 48 000 KW Gesamtleistung und drei weitere Dampf-Turbokompressoren von je 7500 KW durch uns zur Aufstellung.

Elektrische Bahnen. Das Geschäft im Bau von Straßenbahnen und Kleinbahnen hat sich befriedigend entwickelt. Die Nachfrage nach Wagenausrüstungen für Bahnen mit höherer Gleichstromspannung nimmt zu. Von den vorliegenden Aufträgen sind besonders hervorzuheben: die Ueberlandbahnen Merseburg—Mücheln, Maastricht—Vaals und Gotha—Friedrichsroda. Für die Schnellbahnen in Hamburg und Buenos Aires sind uns auch in diesem Geschäftsjahr größere Aufträge zugefallen. Der Bau der Schnellbahn Gesundbrunnen—Neukölln wird jetzt in Angriff genommen. Für die Elektrifizierung der Stadtbahn und ihrer Zubringerlinien wurden der Preußischen Eisenbahnverwaltung die Mittel vom Landtag bewilligt; größere Aufträge können nicht sofort erwartet werden, da die Frage nach der Art der Stromversorgung noch nicht völlig geklärt ist. Die Ausrüstung eines Probezuges für die Stadtbahn ist in Arbeit. Die Ausdehnung des elektrischen Betriebes auf sämtliche Linien der London Brighton and South Coast Railway Co. brachte uns einen sehr bedeutenden Auftrag auf Triebwagen-Ausrüstungen nach dem Einphasen-System. Eine Anzahl Triebwagen sind uns auch für Lauban-Königszelt in Auftrag gegeben. Ferner haben wir 27 elektrische Lokomotiven zu liefern. Unsere Straßenbahnbetriebe erbrachten steigende Erträge.

Statistisches. Die Gesamtleistung der abgelieferten Maschinen einschl. Turbodynamos und Transformatoren belief sich auf 2 533 895 KW. Die Zahl der Kontokorrent-Kunden wuchs auf 215 464.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines. Von den Firmen Siemens & Halske A.-G. und Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H. gehen uns folgende Mitteilungen zu:

Das Geschäftsjahr umfaßt die Periode vom 1. Aug. 1912 bis 31. Juli 1913. In diese Periode fiel der Ausbruch der kriegerischen Verwicklungen auf dem Balkan. Wenn auch der Kriegsschauplatz auf Gebiete beschränkt blieb, die für die Entfaltung unserer Tätigkeit nicht von größerer Bedeutung sind, so verminderte sich doch unter den Beunruhigungen, die der Verlauf der Ereignisse mit sich brachte, die Unternehmungslust in Deutschland und im Auslande. In der Starkstromindustrie machte sich daher mit Beginn des Frühjahrs eine Abschwächung des bisher

so lebhaften Begehrs bemerkbar, die bis in das neue Geschäftsjahr hinein angedauert hat, am Jahresende aber wieder eine Wendung zum besseren zeigte. Die Ergebnisse des Geschäftsjahres sind bei beiden Firmen als befriedigend zu bezeichnen. Die aufsteigende Linie, die der Geschäftsgang während der vorangegangenen Jahre zeigte, hat auch in der Berichtsperiode ihre Fortsetzung gefunden.

Die Anzahl der Angestellten im Konzern der beiden Gesellschaften ist von 77 000 im Vorjahre auf 81 235 Personen zu Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres gestiegen. Die in unseren deutschen Betrieben im Geschäftsjahre 1912/13 gezahlten Gehälter und Löhne belaufen sich auf 109 764 000 Mk. ausschließlich der Gratifikationen, die sich mit den freiwilligen und gesetzlichen Leistungen zugunsten von Beamten und Arbeitern auf 8 430 301 Mark stellten. Die am 1. Jan. 1913 in Wirkung getretene Versicherung der Angestellten umfaßt rund 11 000 Personen; der gesetzliche Aufwand der Firmen dafür beträgt jährlich rund 900 000 Mark.

Starkstrom.

Die Siemens-Schuckertwerke brachten aus ihren deutschen Werken im Berichtsjahre 132 800 Stück Maschinen, Motoren und Transformatoren mit einer Gesamtleistung von 2 991 272 kW (= 4 064 228 PS) zur Ablieferung. Sehr rege gestaltete sich wieder unsere Tätigkeit auf dem Gebiete der einheitlichen Versorgung großer Länderstrecken mit elektrischer Energie. Wenn auch die Technik in dieser Beziehung noch manche Aufgabe zu lösen hat, so wird die weitere Entwicklung doch wesentlich davon abhängen, in welcher Weise Staat, Gemeinden und Private zusammenwirken werden. Das Sonderinteresse der elektrischen Industrie wird befriedigt sein, wenn bei diesem Zusammenwirken eine weitere gesunde Entwicklung stattfindet.

Elektrisierung der Eisenbahnen.

Für die Ausdehnung des elektrischen Betriebes auf den Vollbahnen ist es von Bedeutung, daß der preußische Landtag im Prinzip seine Einführung auf der Berliner Stadt- und Ringbahn zugestimmt und einen Teil der dafür erforderlichen Mittel bewilligt hat. Für die hierfür in Aussicht genommenen weiteren Versuche ist uns die elektrische Ausrüstung zu einem Probezuge bestellt worden. Eine größere Anzahl von Lokomotiven für Vollbahnbetriebe befindet sich in unseren Werkstätten in Arbeit. Daneben waren wir mit Aufträgen versehen für die Hoch- und Untergrundbahnen in Berlin und Hamburg, sowie für zahlreiche Straßenbahnbetriebe, Hütten- und Grubenbahnen.

Industrieller Konsum.

Von wenigen Ausnahmen abgesehen, hat die Anwendung elektrischer Antriebe und Einrichtungen in der Industrie weitere Fortschritte gemacht. Mit der Ausbreitung der Verwendung elektrischen Stromes für Licht- und Kraftzwecke hat auch die Nachfrage nach elektrischen Bedarfsartikeln bedeutend zuge-

nommen und die weitere Ausbildung der Massenfabrikation gefördert.

Export.

Von den überseeischen Märkten ist zu berichten, daß unsere Ausfuhr erheblich zugenommen hat trotz der politischen und wirtschaftlichen Schwierigkeiten, in denen verschiedene der überseeischen Gebiete sich befanden. Besonders erwähnenswert ist dabei der Auftrag, den uns die Chile Exploration Company für eine 100000voltige Kraftübertragung von Tocopilla nach Chuquicamata im Werte von 12 Mill. Mk. erteilt hat.

Steigerung der Leistungseinheiten.

In den größeren Leistungseinheiten, die bislang nur vereinzelt bestellt wurden, hat sich die Nachfrage inzwischen vervielfacht; so sind uns beispielsweise Drehstrom-Turbogeneratoren mit Einzelleistungen von 21500 kVA mehrfach, von 10000—15000 kVA in größerer Zahl, von wassergekühlten Transformatoren solche von je 23500 kVA, 10000 kVA bei 110000 Volt Spannung und 12000 kVA bei 50000 Volt Spannung in Auftrag gegeben worden. An selbstkühlenden Transformatoren haben wir Typen bis 5000 kVA Einzelleistung in Arbeit; Transformatoren dieser Größe sind bisher von anderer Seite noch nicht geliefert worden.

Glühlampenfabrik.

Das Glühlampenwerk hat im abgelaufenen Jahre eine nicht unerhebliche Steigerung der Produktion erreicht; dabei haben sich Verschiebungen in der Herstellung von Wotan-, Tantal- und Kohlefadenlampen zugunsten der Wotanlampe (Wolframdrahtlampe) vollzogen. Das Gesamtergebnis war nicht so günstig wie zur Zeit der Vorherrschaft der Tantallampe, weil seitdem die Preise für die Glühlampen jeder Art von Jahr zu Jahr ständig gewichen sind. Auf der anderen Seite sind erhebliche Vereinfachungen und Verbesserungen bei der Herstellung der Wotanlampe erzielt worden. Auf Grund vertraglicher Abmachungen mit der amerikanischen General Electric Company, betreffend den Austausch von Metallglühlampenpatenten, wurde die Fabrikation einer neuen, von dieser Gesellschaft angegebenen Metalldrahtlampe aufgenommen, die bei einem Energieverbrauch von ½ Watt pro Kerze vorläufig nur für größere Lichtstärken anwendbar ist.

Bogenlampen.

Das Streben nach gesteigerter Lichtausbeute für die gegebene Stromeinheit hat auch auf dem Gebiete der Bogenlampen zu nennenswerten Fortschritten geführt; hierzu hat die in mancherlei Abstufungen hergestellte Effektlampenkohle wesentlich beigetragen. Der Strombedarf ist bei den günstigsten Lampenkohlen auf unter 0,2 Watt pro Kerze herabgedrückt. In dem Wettlauf zwischen Bogenlicht- und Glühlichtbeleuchtung ist die Bogenlampe durch die Leuchtmittelsteuer wesentlich stärker belastet als die anderen Leuchtmittel, was um so schwerer ins Gewicht fällt, als verschiedene ausländische Staaten, insbesondere die Vereinigten Staaten von Nordamerika, für Flammbogenlampenkohlen durch den neuen Zolltarif ihren Zollsatz in außerordentlicher

Weise erhöht haben und dabei diesen Zollsatz nicht nur auf den einfachen Marktwert der Kohlenstifte, sondern auf den um die deutsche Leuchtmittelsteuer erhöhten Marktwert berechnen.

Schwachstrom.

Unsere Schwachstromwerkstätten haben im abgelaufenen Geschäftsjahre Erweiterungen erfahren und werden auch demnächst wieder weitere Neuanlagen erfordern. Die Schwachstromtechnik ist naturgemäß in bezug auf Menge und Gewicht der Fabrikate nicht so umfangreich wie das Starkstromgeschäft, aber die letzten Jahre haben auch hier eine beträchtliche Ausdehnung und auf manchen Gebieten eine nicht vorausgesehene Entwicklung gezeigt. Dieser Aufschwung der Schwachstromtechnik hat später eingesetzt als derjenige der Starkstromtechnik, die zeitweilig die Kräfte vorzugsweise in Anspruch genommen hat. Die neuere Entwicklung auf dem Gebiete der Telegraphie, der Telephonie, des Signalwesens, der Elektromedizin und der elektrischen Instrumente läßt aber erkennen, daß auch auf diesem Gebiete neue Richtungen zum Durchbruch gekommen sind, die zu reicher technischer Neuarbeit Gelegenheit geboten haben.

Telephonie

Die Einführung der automatischen und halbautomatischen Fernsprechzentralen machte gute Fortschritte. Die Anlagen haben sich in allen Fällen aufs beste bewährt und zu großer Zufriedenheit der Interessenten gearbeitet, wenn auch die Ueberleitung in die neue Betriebsform hin und wieder mit Schwierigkeiten verknüpft war. Das 50paarige Fernsprechkabel nach dem Pupin-System zwischen Berlin und Magdeburg, das uns von der Reichspostverwaltung in Auftrag gegeben war, ist mit gutem Erfolge vollendet und seine Verlängerung in Ausführung begriffen. Auch vom Auslande liegen Aufträge auf interurbane Fernsprechkabel vor. Infolge eines Abkommens über gegenseitigen Austausch der Patente auf dem Gebiete der Telephonzentralen sind wir auch zu der Firma Telephon-Apparate G. Zwietusch & Co., G. m. b. H. in Berlin-Charlottenburg in Beziehungen getreten und haben Anteile dieser Gesellschaft übernommen.

Telegraphie.

Unsere Schnelltelegraphie erfreut sich wachsender Beliebtheit bei den in- und ausländischen Telegraphenverwaltungen.

Elektromediz. Apparate.

Auf dem Gebiete der Instrumente und der elektromedizinischen Apparate haben wir eine Anzahl von Neuerungen auf den Markt gebracht, die Anerkennung fanden.

Eisenbahn-Signal- und Sicherungswesen.

Das Blockwerk war wiederum auf allen seinen Gebieten reichlich beschäftigt. Die Anwendung der elektrischen Kraft auf die Bewegung von Weichen und Signalen macht immer weitere Fortschritte. —

Arbeiterverhältnisse.

Im Berichtsjahre sind unsere Fabriken von Streikbewegungen verschont geblieben. In verschiedenen deutschen Städten versuchten jedoch die Monteure wieder, mit Unterstützung des Metallarbeiterverbandes den Abschluß von Tarifverträgen herbeizuführen, ohne daß es ihnen jedoch gelungen wäre, einen Erfolg

zu erzielen. Im übrigen ist auch für das Berichtsjahr ein Steigen der Stundenverdienste bei sinkender Arbeitszeit zu verzeichnen.

Rohmaterial.

Besondere Schwierigkeiten in der Beschaffung der für unsere Fabrikation benötigten Rohmaterialien sind im Berichtsjahre nicht aufgetreten. Auch die Entwicklung der Preise war normal.

Verkehrsangelegenheiten.

Die Aenderungen in den spanischen und rumänischen Zolltarifen, die innerhalb des Geschäftsjahres in Wirksamkeit traten, haben unseren Export nach Spanien und Rumänien nicht ungünstig beeinflußt. Unangenehm fühlbar machten sich dagegen die Auslegungen, die die französischen Zollbehörden den Ausführungsbestimmungen zum Zollgesetz über die Einfuhr deutscher Fabrikate nach Frankreich sowie für die Durchfuhr gaben. Ueber den Entwurf des neuen Zolltarifes für die Niederlande ist noch kein gesetzlicher Beschluß gefaßt. In Italien ist eine erhebliche Besserung in bezug auf die Abwicklung der Verzollungen eingetreten. Die Türkei hat die in Aussicht genommene Zollerhöhung von 11 auf 15% vom Werte noch nicht zur Durchführung bringen können. Der in Nordamerika im Oktober in Kraft getretene neue Zolltarif hat, wie erwähnt, eine erhebliche Erhöhung des Zolles auf Kohlenstifte gebracht, sodaß unser Export in diesem Artikel nach Nordamerika dadurch schwer geschädigt worden ist. Im übrigen brachte der neue Zolltarif für den größten Teil unserer Fabrikate eine Reduktion des Wertzolls; eine Erweiterung unserer geschäftlichen Betätigung in Nordamerika ist dadurch aber kaum zu erwarten.

Vom Frachtenmarkte ist zu berichten, daß im kontinentalen Verkehr wesentliche Frachtveränderungen nicht eingetreten sind. Die Bemühungen, günstige Detarifierungen für den Verkehr nach Frankreich und Spanien zu erlangen, befinden sich noch in der Schwebe. Für die überseeischen Transporte stand der Frachtenmarkt im Zeichen der Hochkonjunktur.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Schwachstromindustrie.

Die Deutschen Telephonwerke G. m. b. H. zu Berlin berichten über die Lage der Schwachstromindustrie folgendes:

Der Beschäftigungsgrad war im abgelaufenen Jahre gut. Die erzielten Preise waren jedoch noch immer gedrückt und widerlegen die in der Presse öfter aufgetauchten Nachrichten über eine angebliche Syndizierung der Telephonindustrie. Streiks waren nicht zu verzeichnen. Von größeren, im Auftrage der Reichspost ausgeführten Arbeiten sind die Erweiterungsbauten der Fernsprechämter in Wilmersdorf, sowie die Neubauten der Berliner Aemter Königstadt und Alexanderplatz, sowie die Aemter Hansa und Römer in Frankfurt a. M. zu erwähnen. Die neuen Fernsprechämter für Berlin und Frankfurt werden Anfang 1914 in Betrieb genommen. Neu bestellt wurden Fernsprechämter in Karlsruhe, Wilhelmshafen sowie zwei neue Aemter

in Berlin (Lindenstraße und Eberswalder Straße). Unser automatisches Telephonsystem haben wir weiter ausgebildet; wir haben auch bereits einige automatische Telephonzentralen mit gutem Erfolg in Betrieb gesetzt. Ein von uns etwa vor 2 Jahren neu aufgenommener Artikel Wechselstrom-Gleichstrom-Umformer, ein Apparat, welcher zur Entnahme von Gleichstrom aus Wechselstromnetzen dient, hat sich inzwischen gut bewährt und sich im größeren Maßstabe eingeführt.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

Akkumulatoren.

Im Zusammenhang mit der allgemein rückläufigen Konjunktur ist der Geschäftsgang auch im Akkumulatorenbau in den letzten Monaten des Berichtsjahres ruhiger geworden. Der Preis des Bleis, des hauptsächlichsten Rohmaterials, hielt sich andauernd auf einer außergewöhnlichen Höhe. Diesem Umstande konnte jedoch in den Verkaufspreisen einigermaßen, wenn auch nicht in vollem Umfange, Rechnung getragen werden. Im Exportgeschäft sind nennenswerte Aenderungen nicht eingetreten. Der Auftragseingang war etwa der gleiche, wie im Vorjahr. Die Balkanwirren haben nur bei der Zweigniederlassung der Berichterstatterin in Wien und bei den in den Balkanländern befindlichen selbständigen Tochtergesellschaften einen ungünstigen Einfluß ausgeübt. —

Einem ferneren Berichte entnehmen wir folgendes: Die Beschäftigung war in der Akkumulatorenbranche äußerst lebhaft, auch waren die erzielten Preise zum Teil befriedigend. Infolge des niedrigen Kabelzolles macht sich aber die ausländische Konkurrenz im wachsenden Maße durch Preisunterbietungen bemerkbar. Sie ist dazu umsomehr in der Lage, da sie zum Teil in ihrem eigenen Lande durch Prohibitivzölle vor fremder Konkurrenz geschützt ist.

Fünfter Bericht.

Fünfter Bericht.

Für die Elektrizitätsindustrie ist das Jahr 1913 eine Zeit weiteren Aufschwunges und reger Beschäftigung gewesen. Erst gegen Schluß des Jahres war die steigende Kurve der Konjunktur weniger steil als im Anfang.

Kraftzentralen.

Die Versorgung großer Gebiete von Kraftwerken aus, die in der Nähe von Kohlengruben oder anderen ausgiebigen Energiequellen liegen, hat zwar die Gründung vieler kleiner Werke aufgehalten, jedoch der Elektrizitätsindustrie erst Gelegenheit zum Bau sehr großer und wirtschaftlich arbeitender Maschineneinheiten von mehr als 20 000 KW gegeben, die Herabsetzung der Stromkosten erlaubt und in jeder Beziehung befruchtend gewirkt. Die Notwendigkeit zur elektrischen Fernübertragung führte zum Bau von Kabeln bis zu 60 000 Volt, nachdem erst vor kurzem die Fortleitung des Stromes durch Kabel mit 30 000

Volt die Höchstleistung gewesen war. Transformatoren von bisher unbekannter Leistungsfähigkeit wurden gebaut, und indirekt wurde auch die Industrie der Großgasmaschinen und Dampfturbinen zum Bau immer größerer Antriebsmotoren angespornt. Auch das Ausland hatte den Nutzen der Zentralisation der elektrischen Kraftquellen erkannt und, zum Teil mit Hilfe der deutschen Elektrizitätsindustrie, Großzentralen in Betrieb gesetzt oder projektiert.

Elektrischer Antrieb in der Industrie.

Mit dem Wachsen der Werke stieg auch die Aufnahmefähigkeit des Marktes. In der Industrie ist der elektromotorische Antrieb fast durchgeführt. Walzwerke jeder Art brauchen große Elektromotoren. Der Gruppenantrieb wurde immer mehr durch den Einzelantrieb ersetzt, kleinste Motoren in Feinindustrie und Handwerk verlangt.

Beleuchtungswesen.

Für die Anwendung der elektrischen Beleuchtung war die Einführung der Halbwatt-Glühlampe von größter Bedeutung; sie setzte für Lampen von über 600 Kerzen die Stromkosten um die Hälfte herab und wird wieder der Bogenlampenindustrie den Antrieb zu neuen Verbesserungen geben.

Elektrisches Bahnwesen.

Wenn auch der Bau von Straßenbahnen in größeren Städten im wesentlichen durchgeführt ist, gewährten doch der Ersatz und die Erweiterung der Bahneinrichtungen und besonders der Uebergang zu hoher Gleichstromspannung der Industrie reiche Beschäftigung. Für die Elektrifizierung der Vollbahnen ist die Bewilligung des Umbaues der Berliner Stadtbahn von Wichtigkeit. Untergrundbahnen wurden nicht nur in Berlin, sondern auch in großen Städten des Auslandes, z. B. Buenos Aires, eröffnet und in Angriff genommen.

Schwachstromindustrie.

Die Schwachstromindustrie hatte infolge der Ausbreitung des Fernsprechverkehrs in Deutschland und durch den Export genügend zu tun. Versuche zur Hebung des interurbanen und internationalen Telephonverkehrs mittels Relais und besonderer Kabelleitungen sind gut gelungen.

Rohmaterialpreise.

Das weitere Sinken der Gummipreise und die Schwankungen der Kupfer- und Eisenpreise haben keinen wesentlichen Einfluß auf die Herstellung der Fertigfabrikate gehabt. Durch wesentliche Differenzen zwischen Arbeitgebern und Arbeitern wurde die deutsche Elektrizitätsindustrie nicht gestört.

Kartelle.

Im Kartellwesen der Elektrizitätsindustrie ist die Auflösung der Verkaufsstelle vereinigter Glühlampenfabriken zu erwähnen. Die Vereinigungen der Fabrikanten für isolierte Drähte und die für Isolierrohre richteten im Berichtsjahre Verkaufsstellen ein.

Sechster Bericht.

Sechster Bericht.

B. E. W.

Dem Jahresbericht der Berliner Elektrizitätswerke über das Geschäftsjahr vom 1. Juli 1912 bis 30. Juni 1913 entnehmen wir folgendes:

Verhandlungen der B.E.W. mit der Stadt Berlin.

Die Stadtgemeinde hat von ihrer Befugnis zur Kündigung des bestehenden Vertrages Gebrauch gemacht, indem sie uns davon Kenntnis gab, daß die Anlagen der BEW zum 1. Oktober 1915 in ihr Eigentum übergehen sollen. Diese Kündigung war zur formellen Wahrung der vertragsmäßig der Stadt eingeräumten Befugnisse erforderlich; indessen nehmen die Verhandlungen über Verlängerung des Vertrages ihren Fortgang, und man ist weiter bestrebt, eine Basis für eine Verständigung zu finden. Eine solche wäre für die Gesellschaft wertvoll, wenn ihr der Betrieb der Werke auf eine längere Reihe von Jahren zugesichert würde, und die Gesellschaft könnte hierfür gewisse Opfer bringen. Sollten die Verhandlungen an den Ansprüchen der Stadtgemeinde scheitern, so würde das der Gesellschaft für Ueberlassung der Werke zufallende belangreiche Kapital sie in die Lage setzen, ihre Tätigkeit neuen gewinnbringenden Unternehmungen zuzuwenden, die seit Jahren vorbereitet wurden. Um eine weitgehende Herabsetzung der Tarife in Zukunft zu ermöglichen, glauben wir, die Verlegung der Stromerzeugung an die Fundstelle des Heizmaterials vorbereiten zu müssen, und haben uns zu diesem Zweck Braunkohlenvorkommen in der Nähe von Bitterfeld in einem Umfang gesichert, der nicht häufig in einer Hand vereinigt war.

Zunahme der Anschlüsse

Das abgelaufene Geschäftsjahr hat eine befriedigende Weiterentwicklung des Unternehmens gezeitigt. Die Steigerung des Stromkonsums ist in der Hauptsache dem Verbrauch der Großabnehmer zu danken, die in Anbetracht der niedrigen Preise immer mehr zu der Ueberzeugung gelangen, daß der Anschluß an ein großes Elektrizitätswerk Vorteile gegenüber der Selbsterzeugung bietet. Wir haben grundlegende Aenderungen der Bestimmungen und Tarifsätze für die Stromentnahme vorbereitet, bei der Ungewißheit indessen, ob die Verteilung der Elektrizität unserer Gesellschaft in Zukunft verbleiben wird, ihr Inkrafttreten aufgeschoben. Der Gleichwert der Anschlüsse ist bei einer Erhöhung der Abnehmerzahl von 36 909 auf 43 816 um 28 781 KW = 12,7% auf 255 721 KW gestiegen. Hiervon werden mit Niederspannung versorgt 93 514 KW für Beleuchtung und 131 662 KW für Kraftzwecke; mit Hochspannung wurden Abnehmer mit einem Anschluß von 30 545 KW bedient. Der Zuwachs der Anschlüsse betrug gegen das Vorjahr: an Glühlampen 201 872, an Bogenlampen 960, an Motoren 4714, an Apparaten 570 und an Kilowatt 28 781. Am 30. Juni 1913 waren insgesamt 1 763 309 Glühlampen, 45 755 Bogenlampen, 40 033 Motoren und 7338 Apparate angeschlossen. Es waren im ganzen 255 721 KW, 43 816 Abnehmer und 20 647 Hausanschlüsse angeschlossen. In der vorstehenden Aufstellung sind für öffentliche Beleuchtung 2981 Glühlampen und 1026 Bogenlampen enthalten. Die Versuche mit langbrennenden Bogenlampen haben zu günstigen Ergebnissen geführt. Einen bedeutenden Fortschritt in der öffentlichen Beleuchtung stellt die

neue hochkerzige Metalldrahtlampe in Aussicht, die die Hälfte des Stromes der bisherigen gleichartigen Lampen konsumiert.

Stromabgabe, Verwendungszweck.

Nutzbar abgegeben wurden einschließlich des Selbstverbrauchs: 58 678 495 Kwstd. für Licht, 80 828 199 Kwstd. für Kraft, 72 251 754 Kwstd. für Bahnen und 40 337 345 Kwstd. als Hochspannungsstrom, zusammen 252 095 793 Kwstd.

Die in den letzten 10 Jahren nutzbar abgegebene Energie in Kilowattstunden ist aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

Tab. 119. Stromabgabe der Berliner Elektrizitätswerke 1903—1912 in Kwstd.

Stromabgabe für	1903/04	1904/05	1905/06	1906/07	1907/08	1908/09	1909/10	1910/11	1911/12	191
Privatbeleuchtung	16 727 266	20 139 869	24 817 983	28 524 790	31 655 185	31 881 236	34 385 164	39 405 527	42 526 365	46 1
Oeffentl. Beleucht. einschl. Bahnhöfe)	2 016 797	2 318 525	2 808 339	3 376 513	3 902 525	4 089 642	4 704 175	5 170 197	5 516 496	6 1
Gewerbl. Anlagen	30 326 974	36 687 516	43 049 036	48 902 247	53 687 519	54 834 657	62 124 384	67 777 208	69 779 436	74 2
Akkumulatorenanlagen	3 245 878	3 798 969	4 522 829	5 088 784	5 468 928	6 212 757	6 262 502	5 544 582	5 021 621	5 1
Hochspannungstarif	—	—	—	—	—	—	2 059 540	9 817 720	23 609 959	40 3
Straßenbahnen	45 166 449	47 287 808	50 952 760	53 196 218	55 901 607	55 323 564	59 220 993	64 405 442	69 846 104	72 2
Selbstverbrauch Licht	658 288	809 123	893 322	956 711	830 562	1 107 634	1 043 178	999 553	1 199 289	1 2
Selbstverbrauch Kraft	359 752	530 972	1 059 579	2 876 553	3 [illegible]68 809	4 438 135	4 631 001	4 911 519	5 872 342	6 5
Insgesamt	98 501 404	111 572 782	128 103 848	142 921 816	155 115 135	157 887 625	174 430 937	198 031 743	223 371 612	252 0

Die höchste gleichzeitige Beanspruchung betrug 107 150 KW (i. V. 94 570 KW). Die allein im Weichbild von Berlin installierten 33 027 Elektromotoren stellen eine Leistung von 112 294 PS dar. Von diesen dienen für:

Tab. 120. Statistik der Elektromotoren im Weichbilde von Berlin.

	Anzahl	PS
1. Metallbearbeitung	6 513	21 664
2. Aufzüge	4 430	29 121
3. Holzbearbeitung	3 572	11 946
4. Pressen	3 365	9 080
5. Ventilatoren	3 290	1 400
6. Fleischereibetrieb	1 851	6 174
7. Nähmaschinen	1 206	1 055
8. Spül- und Waschmaschinen	880	2 108
9. Pumpen	752	3 815
10. Papierbearbeitung	671	1 922
11. Schleif- und Poliermaschinen	500	1 611
12 Tuchschneidemaschinen	478	344
13. Lederbearbeitung	319	1 119
14. Spulmaschinen	288	624
15. Antrieb von Dynamos	218	3 186
16 Kaffeemühlen und Röstmaschinen	145	274
17. Hutbügelmaschinen	47	139
18. Galvanoplastik	42	104
19. diverse Zwecke	4 460	16 608
Zusammen	33 027	112 294

Am Ende des Geschäftsjahres waren 45 isolierte Akkumulatorenanlagen in Tätigkeit. Der Stromabsatz für Elektromobile hat ebenfalls erheblich zugenommen. Außer für Droschken sind neuerdings auch für Privatelektromobile Ladestellen eingerichtet worden, deren Anzahl immer mehr zunimmt.

Der in Berlin erzielte Verkaufspreis für Elektrizität stellte sich — nach Abzug der Abgabe an die Gemeinde — für die Kilowattstunde auf durchschnittlich 14,45 Pfg. gegen 14,75 Pfg. im Vorjahr. Die Ermäßigung resultiert auch dieses Mal aus den billigeren Sätzen für Hochspannungs- und Bahnstrom. Preise

Bei einer Häuserfront von 608 km im Berliner Weichbild weisen die verlegten Kabel eine Länge von insgesamt 8306 km auf, von denen 4972 km für Licht und Kraft, 532 km für Straßenbahn, 1856 km für Hochspannungsanlagen und der Rest für Telephon und Prüfdrahtnetze dienen. Kabelnetz.

Dem Elektrizitätswerk Südwest waren angeschlossen: am 30. Sept. 1912 576 878 Glühlampen, 5142 Bogenlampen und Motoren mit zusammen 15 512 PS, am 30. Sept. 1913 dagegen 688 103 Glühlampen, 5080 Bogenlampen und Motoren mit zusammen 16 522 PS. Nutzbar abgegeben wurden vom 1. Jan. bis 30. Sept. 1912 20 585 616 KW-Stunden, dagegen vom 1. Jan. bis 30. Sept. 1913 21 664 967 KW-Stunden. Elektrizitätswerk Südwest.

In der folgenden Tabelle geben wir eine monatliche Uebersicht über den Groß-Berliner Stromverbrauch der letzten zwei Jahre. Stromabgabe in Groß-Berlin.

121. Stromabgabe der Elektrizitätswerke Groß-Berlins (einschl. Selbstverbrauch in Kwstd.).

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
Berliner Elektricitäts-Werke.												
19 837 602	18 068 406	17 123 901	15 541 334	15 270 828	14 015 487	14 257 616	15 320 334	16 589 705	19 426 510	20 949 332	21 643 890	208 044 995
22 914 251	20 465 326	20 135 773	18 109 405	16 738 694	16 820 776	16 674 975	17 909 426	19 518 625	22 743 858	23 871 930	24 924 833	240 827 872
25 021 554	21 812 278	22 140 364	19 745 822	18 242 829	19 489 289	18 902 383	19 644 542	20 513 480	23 131 934	25 863 178	25 739 186	260 246 849
Charlottenburger Elektrizitäts-Werke.												
1 938 138	1 705 346	1 585 572	1 408 773	1 200 934	1 211 990	1 211 991	1 241 624	1 556 045	1 795 857	2 175 495	2 164 771	19 196 535
2 158 024	2 032 631	1 851 386	1 531 877	1 441 548	1 277 018	1 277 019	1 532 235	1 752 280	2 108 963	2 373 782	2 519 115	21 905 883
2 490 577	2 192 708	2 081 814	1 903 192	1 596 553	1 494 468	1 494 469	1 585 917	1 879 773	2 194 002	2 573 888	2 661 597	24 148 958
Elektrizitätswerk Südwest Akt.-Ges. in Berlin-Wilmersdorf.												
2 725 380	2 334 030	2 242 377	2 069 800	1 960 770	1 828 070	1 865 535	1 945 397	2 214 898	2 467 724	2 727 071	2 939 158	27 320 210
3 022 619	2 696 365	2 459 934	2 291 282	2 221 981	2 013 073	1 926 412	2 133 982	2 390 559	2 697 674	3 041 866	3 332 003	30 217 750
3 117 409	2 839 986	2 644 607	2 385 647	2 254 672	2 086 513	2 045 831	2 264 859	2 515 078	2 953 367	3 421 474	3 896 249	32 428 695
Berliner Vororts-Elektrizitäts-Werke, Zentrale Steglitz*).												
621 915	512 841	484 371	447 326	408 761	346 970	329 457	380 215	416 754	457 040	513 816	517 796	5 467 269
648 147	599 643	629 636	541 381	505 883	558 942	573 131	604 899	621 689	883 337	925 498	1 058 833	8 151 019
1 068 945	832 188	1 090 779	861 048	770 218	726 713	766 975	813 955	912 173	1 083 879	1 151 650	1 290 712	11 429 235

*) Die Zentrale Friedenau derselben Firma gab im Jahre 1913 ab: 1 820 330 Kwstd.
„ „ am Teltowkanal „ „ „ „ „ „ „ 2 919 145 „

59. Boots- und Schiffbau.

Der Beschäftigungsgrad im Berichtsjahre war im allgemeinen mäßig. Infolge des vorjährigen schlechten Sommers sind Bestellungen auf Passagierfahrzeuge nur in geringer Zahl eingegangen. Der Bau von Dienstfahrzeugen für Behörden war ebenfalls weniger umfangreich als früher. Auch die Aufträge zum Bau von Fahrzeugen für Privatzwecke sind gegen früher ganz erheblich zurückgegangen, wohl hauptsächlich infolge der allgemeinen ungünstigen Wirtschaftslage. Die hiesigen Werften haben sehr unter der auswärtigen Konkurrenz zu leiden, da hier wesentlich höhere Löhne gezahlt werden als z. B. an der Weser und Boots- und Schiffbau.

am Rhein. Wenn sich auch die hiesige Arbeit im allgemeinen eines guten Rufes erfreut und daher besser bezahlt wird, so ist es doch in den meisten Fällen schwierig, hierdurch die große Differenz in den Lohnverhältnissen auszugleichen. Da auch im Jahre 1913 der Sommer verhältnismäßig schlecht war, so ist eine Besserung des Geschäftes im Bau von Erwerbsfahrzeugen wohl kaum zu erwarten. Die Nachfrage nach Privatbooten ist hingegen etwas lebhafter geworden. Ferner steht auch zu hoffen, daß durch die inzwischen fertiggewordenen neuen Wasserstraßen in kürzerer Zeit ein größerer Bedarf an Dienstfahrzeugen eintreten wird.

60. Automobil-, Motoren- und Fahrradindustrie.

1. Automobilindustrie.

Automobilindustrie. Allgemeines.

Die Beschäftigung der Automobilindustrie war bei Beginn des Berichtsjahres noch gut. Die durch die Balkanwirren verursachte unsichere politische Lage und deren Einfluß auf den Geldmarkt machten sich jedoch bald auch im Automobilgeschäft bemerkbar. Der Absatz blieb hinter der Produktion zurück. Betriebseinschränkungen ließen sich nicht vermeiden. Das Bestreben der Fabriken, die angesammelten Vorräte an fertigen Wagen zu verringern, verschärfte den Konkurrenzkampf und verschlechterte die Preise. Die Nachwirkungen der Balkankriege werden auch im nächsten Jahre noch fühlbar sein.

Amerikanische Konkurrenz.

Von der ausländischen Konkurrenz bemüht sich besonders die amerikanische, ihre Wagen in größeren Mengen in Deutschland einzuführen. Durch geschickt abgefaßte, für das Laienpublikum berechnete Inserate und Broschüren werden die amerikanischen Wagen zu Preisen angeboten, die scheinbar sehr billig sind. In bezug auf Material und Arbeit, Haltbarkeit und dauernde Preiswürdigkeit sind jedoch gute deutsche Automobilfabrikate in der Regel den amerikanischen bedeutend überlegen. Daß der für einen deutschen Wagen bei der Anschaffung aufgewendete Mehrbetrag gute Zinsen trägt, macht sich im praktischen Betriebe sehr bald bemerkbar. Wenn deshalb die amerikanische Konkurrenz der deutschen Automobilindustrie nicht gefährlich werden kann, so sind doch nach Ansicht der inländischen Fabrikanten die Absatzverhältnisse in Deutschland jetzt nicht so günstig und werden es auch nicht so schnell wieder werden, daß die einheimische Automobilindustrie ruhig abwarten könnte, bis die billigen amerikanischen Wagen durch ihre Minderwertigkeit selbst ihren Verkauf in Deutschland unmöglich machen. Die inländischen Fabrikanten wünschen daher, daß die deutsche Automobilindustrie in ihrem Konkurrenzkampfe bald durch die Regierung die Unterstützung findet, die ihr bisher gefehlt hat. Während jedes andere Land, das eine Automobilindustrie besitzt, durch

hohe Zölle die Einfuhr ausländischer Fabrikate erschwere, zum Teil unmöglich mache, sei der Einfuhrzoll, den Deutschland erhebe, so gering, daß er den Verkaufspreis nicht beeinflussen könne.

Neue Konstruktionen kamen während des Berichtsjahres nicht auf den Markt. Neue Konstruktionen.

Die Arbeiterverhältnisse waren ruhig. Streiks, Aussperrungen oder Lohnbewegungen sind nicht in nennenswertem Umfange vorgekommen. Arbeiterverhältnisse.

Ein zweiter Bericht bestätigt den ersten und betont insbesondere gleichfalls die Gefahr der amerikanischen Konkurrenz.

2. Motoren.

Motoren.

Allgemeines.

Das Jahr 1913 brachte zwar der berichtenden Firma erhöhte Umsätze in Lastwagen und Omnibussen, es trug aber, wie in anderen Industrien, besonders in der zweiten Hälfte die Merkmale des wirtschaftlichen Rückschlags: große Schwierigkeiten bei Abschluß neuer Geschäfte, Neigung der Käufer, selbst dringenden Bedarf zurückzustellen, scharfe Preiskonkurrenz, lange Zahlungstermine. Einen gewissen Ausgleich schufen nur die immer größer werdenden Bedürfnisse der Kommunen für Feuerwehrzwecke und der Stadtverwaltungen für die Einrichtung von Ueberland-Omnibuslinien.

Der Export, der im Anfang dieses Jahres durch die Anforderungen der Balkanstaaten nach Kriegslastwagen sehr begünstigt wurde, hatte im Verlauf unter der Nachwirkung der unruhigen politischen Zustände zu leiden; besonders lagen die Hauptabsatzgebiete in Südamerika danieder. Wenn trotzdem auch die Exportziffern eine Steigerung aufweisen, so ist diese nur dem Umstand zu verdanken, daß der Ausgestaltung der Exportorganisation die größte Aufmerksamkeit gewidmet wurde. Export.

Den gedrückten Verkaufspreisen standen nur wenig ausgleichende Momente gegenüber; eine minimal weichende Tendenz in den Einkaufspreisen der Rohmaterialien, beinahe unverändert hohe Arbeitslöhne. Die Anfang des Jahres ziemlich kampflustige Stimmung der Arbeiterschaft, die auch zu Teilstreiks geführt hatte, machte später einer völligen Ruhe Platz. Preise.

Die berichtende Firma ist der Ansicht, daß eine langsame Besserung der Absatzverhältnisse bereits begonnen hat.

3. Fahrradindustrie.

Die Produktion der berichtenden Firma weist in Fahrrädern gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung um ca. 20 % auf; es ist dies ein Beweis dafür, daß die Nachfrage nach Fahrrädern wieder eine ansteigende Kurve zeigt. Diese Erhöhung des Umsatzes wurde durch eine Herabsetzung der Verkaufspreise sowie durch die Schaffung besonders preiswerter Spezialmaschinen erreicht, bei Fahrradindustrie.

deren Konstruktion unter Ausschaltung aller auf den Luxus gerichteten Gesichtspunkte lediglich den Bedürfnissen des praktischen Gebrauchs Rechnung getragen wurde. Die Verminderung der Preise verringerte selbstverständlich auch den Gewinn, der durch die Fabrikation erzielt wurde; infolge des erhöhten Absatzes ist der Gesamtnutzen jedoch der gleiche geblieben wie in den früheren Jahren, die in bezug auf den Verdienst an dem einzelnen Rade günstigere Resultate aufwiesen. Die Befürchtung, daß durch die in großen Mengen auf den Markt geworfenen, in der Qualität minderwertigen Versandhausräder diejenigen Fabriken eine Einbuße erleiden würden, die ausschließlich hochwertige Markenräder fabrizieren, hat sich nicht bewahrheitet. Die schlechten Erfahrungen, die mit Fahrrädern ohne Ursprungsbezeichnung gemacht wurden, haben in den Kreisen der Abnehmer schnell zu der Erkenntnis geführt, daß nur das solide Markenrad für den praktischen Betrieb geeignet ist. Hierauf ist die gesteigerte Nachfrage nach guten Fahrrädern zurückzuführen. Während das Fahrrad in den letzten Jahren immer mehr als Beförderungsmittel für Gewerbetreibende aller Art verwendet und daher als Luxusgegenstand weniger begehrt wurde, macht sich in letzter Zeit wieder eine deutliche Strömung bemerkbar, die dahin zielt, dem Rade als Sport- und Erholungsmittel erneute Geltung zu verschaffen. Die internationale Fachliteratur berichtet, daß das Fahrrad in den oberen Schichten wieder in Mode kommt. Die Erziehung der Jugend zum Sport, auf die heute in allen kultivierten Ländern in hohem Maße hingewirkt wird, kommt dem Fahrrad ebenfalls zugute; es wird nicht nur als eigentliches Sportmittel selbst in weiterem Umfange verwendet, sondern es dient auch als bequemes Transportmittel zum Erreichen der meist außerhalb der Städte angelegten Sportplätze.

Transporträder; Motorräder.

Wie bereits im Vorjahre erwähnt, hat das Fahrrad als Transportfahrzeug für die schnelle Beförderung leichterer Waren eine unverkennbar hohe Bedeutung erlangt. Für diesen Zweck kommt fast ausschließlich das Zweirad in Frage, während das Gepäckdreirad immer mehr ausscheidet. Es wird verdrängt durch die kleinen Motorwagen, deren Fabrikation sich die einschlägige Industrie mit besonderem Eifer und bestem Erfolge widmet. Das Vorhandensein dieser preiswerten und außerordentlich praktischen Fahrzeuge hat zur Folge, daß das Motorzweirad mit und ohne Beiwagen, ebenso wie das Motordreirad, immer mehr an Bedeutung verlieren, so daß hier eher von einem Rückgang als von einer Fortentwicklung des durch Motorkraft angetriebenen Fahrrades gesprochen werden kann. Das ist um so eher begreiflich, als die letztbenannte Gattung von Motorfahrzeugen nur unwesentlich billiger herzustellen ist als die vorstehend aufgeführte Art der kleinen vierrädrigen Motorwagen, die außerdem den Vorteil der größeren Sicherheit und der allgemeinen Zweckmäßigkeit haben.

61. Geldschränke und Tresoranlagen.

Das Jahr 1913 ließ, besonders in seiner zweiten Hälfte, hinsichtlich der Geschäftstätigkeit in der Geldschrankbranche sehr viel zu wünschen übrig. Die Einschränkung der Bautätigkeit und die Zurückhaltung der Banken führten dazu, daß das Geschäft in Tresoranlagen stark abflaute. Die deutsche Geldschrankindustrie hatte sich in den letzten Jahren mehr und mehr auf den Export eingerichtet, und dieser erfuhr durch den Balkankrieg eine erhebliche Einschränkung. Die schlechte Geschäftslage veranlaßte eine große Zahl von Fabriken und Geschäften innerhalb Deutschlands, ihre Baupläne auf eine günstigere Zeit zu verschieben und sogar bereits beschlossene Bauten zurückzustellen. Aus diesem Grunde wurde die Zahl der Geldschrankarbeiter in den Berliner Geldschrankfabriken eingeschränkt, und die Preise, welche schon früher zu wünschen übrig ließen, verschlechterten sich vielfach noch weiter. Erster Bericht.

Günstiger über die Geschäftslage äußert sich ein anderer Berichterstatter: Zu Beginn des Geschäftsjahres 1913 war der Ordereingang im allgemeinen zufriedenstellend. Besonders gingen nach Beendigung des italienisch-türkischen Krieges namhafte Bestellungen aus Italien ein. Die auf dem Geldmarkt herrschende Knappheit sowie die Folgen der politischen Wirren auf dem Balkan sind erfreulicherweise ohne einschneidenden Einfluß auf die Konjunktur geblieben. Wenn auch der Ordereingang zeitweise etwas stockte, so war er doch im allgemeinen befriedigend. Auch für das kommende Geschäftsjahr sind die Aussichten durchaus nicht ungünstig. Die Preise ließen leider nach wie vor zu wünschen übrig. Zweiter Bericht.

62. Feilenfabrikation.

Das Geschäft litt unter der politischen Lage durch die Balkankriege und den außerordentlich schlechten Geldverhältnissen. Besonders vom Mai an ließ es erheblich nach und befand sich auch am Jahresschlusse noch auf dem gleichen Tiefstand. Besserung ist vor Frühjahr wohl kaum zu erwarten. Durch das geringe Geschäft wurden natürlich auch die Preise wesentlich beeinflußt; Aufträge waren nur zu sehr gedrückten Preisen zu erhalten. Das Exportgeschäft litt unter den gleichen Verhältnissen und der unsicheren Lage, die der Krieg bedingte.

63. Wagenbau- und Hufbeschlagteile.

Geschäftsgang.

Die Hoffnung, die Ende des Jahres 1912 vielfach herrschte, daß mit Beendigung der politischen Wirren wieder eine Neubelebung des Geschäftes eintreten würde, hat sich leider nicht erfüllt. Im Gegenteil, nur mit Mühe und Not konnten die Produzenten die Preise für Stapelartikel, wie Stabeisen, während des

ersten Semesters 1913 halten; von der Mitte des Jahres ab bis Oktober gingen die Preise schrittweise zurück; erst im November konnten sie sich etwas erholen. Sogar in dem wichtigen Artikel Tau-Hufeisen mußte eine Preisreduktion erfolgen, obwohl der Bedarf darin sehr bedeutend geblieben ist. Der Abschlag hielt sich aber in erträglichen Grenzen, weil die Produzenten auch im zweiten Semester noch von den teueren Rohstoffen abzunehmen hatten und weil die neu gegründete, außerhalb des Syndikats stehende Fabrik sich als nicht wettbewerbsfähig genug erwies. Aehnlich sah es bei anderen Artikeln, Hufnägeln, Hufeisen aller Art, aus. Die größte Preisreduktion trat bei Mutterschrauben ein. Nur Achsen machten eine Ausnahme, weil die Fabrikanten sich durch teuere Abschlüsse von Roheisen, Kohlen sowie durch höhere Löhne gezwungen sahen, sich zu einem Syndikat zusammenzuschließen. Eine gleiche Verbindung gingen in den letzten Tagen des Jahres die großen Hufnägel-Fabriken ein, und beide Gruppen konnten ihre Erzeugnisse sehr erheblich im Preise heraufsetzen. In Hufbeschlag-Artikeln ist der Umsatz nicht erheblich zurückgegangen, dagegen in Wagenbauteilen sehr bedeutend, einmal der im allgemeinen schlechten Zeiten halber, dann noch mehr infolge der Verteuerung der Achsen. Dementsprechend litt auch der Absatz in allen Zubehörteilen, wie Wagenfedern, Reifen, Schrauben usw., namentlich im zweiten Semester. In der Provinz konnte sogar die vorzügliche Ernte, entgegen allen früheren Erfahrungen, den Umsatz nicht bessern.

Arbeiterverhältnisse.

An Arbeitskräften war kein Mangel, doch wurden allgemein wegen der Verteuerung der Lebensmittel höhere Löhne gefordert.

Kreditverhältnisse.

Die Kreditverhältnisse, über die schon im letzten Jahre viel geklagt wurde, haben sich nicht gebessert. Man beansprucht namentlich in der Provinz ein immer längeres Ziel.

64. Drahtzäune und -Geflechte.

Der Umsatz in Drahtzäunen und -Geflechten hat im Berichtsjahr kaum die Hälfte des vorjährigen erreicht. Seit Jahren ist kein derart schlechtes Geschäft zu verzeichnen gewesen. Die ungünstigen Verhältnisse am Baumarkt ließen keine Kauflust aufkommen. Die Preise waren seit Anfang des Jahres stark gedrückt; es konnten nicht immer die Selbstkosten gedeckt werden. Durch kleinere Konkurrenz- und auswärtige Firmen, welch letztere billigere Arbeitskräfte zur Verfügung haben, wurden sehr niedrige Angebote abgegeben. Weil geringe Nachfrage herrschte, war bei den kleineren Geschäften die Tendenz vorhanden, möglichst zu allen Preisen Aufträge hereinzuholen. Ein Exportgeschäft war nicht zu verzeichnen.

65. Fabrikation von Blechemballagen.

Das Charakteristikum des Jahres 1913 bildet die Beunruhigung, welche die Industrie der Blechemballagen durch den stetigen Rückgang der Weißblechpreise auf dem englischen Markte erfahren hat. Legen wir die Standardpreise für I C 20×14 Siemens-Stahl-Koks-Bleche zugrunde, so wurden im Januar 15/6 d für die Kiste von 112 Tafeln fob. Swansea gefordert. Die Notierungen ermäßigten sich aber bis März auf 14/—, stiegen vorübergehend April/Mai auf 14/3 und sanken im Dezember auf 12/9. Berechnet man die englischen Preise für deutsche Formate 760×530 mm, cif Hamburg quotiert, so beträgt die Differenz in IC-Blechen zwischen dem Januarpreis mit 34/3 d und dem Dezemberpreis mit 28/9 d 5 sh 6 d für die Doppelkiste. Das sind Preisreduktionen, wie sie in der Branche innerhalb solcher Frist seit langen Jahren nicht vorgekommen sind. Englische Weißblechpreise.

Die deutschen Weißblechwerke mußten wohl oder übel den Vorgängen auf dem englischen Markte folgen, und wenn auch nicht in dem Umfange, wie vorstehend festgestellt, so zeigten doch Abschlüsse in deutschen Weißblechen, die für bewährte Marken in I C im letzten Quartale 1913 zu etwa 37,50 Mk. für die Doppelkiste frachtfrei Bedarfsstelle getätigt wurden, gegenüber den Forderungen im Februar 1913 vielfach Differenzen bis zu 7 Mk. für die Doppelkiste. Deutscher Weißblechmarkt.

Erschwerend für die Versorgung mit Rohstoffen war ferner die Tatsache, daß sich die Zypenschen Werke gegen alle Erwartung den syndizierten deutschen Weißblechwerken anschlossen, und ihre tatsächlich hervorragenden Qualitätslieferungen unter die Kontrolle der Verkaufs- und Lieferungsbedingungen des Kölner Syndikates stellten, sehr zuungunsten der deutschen Verbraucher. Weißblechsyndikat

England stellte schließlich, nach Absatz drängend, manche Offerte unter die Verbilligungsklausel, mit der Verpflichtung, billiger als abgeschlossen zu fakturieren, und zwar um den Betrag niedriger, um welchen der Standardpreis für I C zur Zeit des Verkaufsabschlusses hinter dem Tagespreis im Augenblick der Lieferung zurückbleibt. Baisse-Klausel.

Diese ungesunde Preispolitik ermöglichte andererseits manche Spekulation gegenüber den Angeboten derjenigen englischen Werke, welche sich auf diese Baisseklausel nicht einließen, beraubte die Kalkulationen der sicheren Grundlage und zeitigte häufig Forderungen in Fertigwaren, die den Absatz wenig nutzbringend gestalteten. Die Blechemballagen-Fabrikation hatte hiernach vielfach mit recht gedrückten Preisen zu rechnen, und wenn behauptet wird, daß die Resultate einzelner Fabriken durch die allgemeine Wirtschaftslage und die Ver- Verkaufspreise.

hältnisse im Weißblechmarkte im Absatze nicht sonderlich berührt werden, so bezieht sich das fast ausschließlich auf Artikel minderwertiger Art, wie Dosen für Wichse und Creme und dergleichen, oder die einfacheren Herrichtungen von Kannen und Kanistern, für welche die Notierungen 1913 merklich abgebröckelt sind.

Stil der Dekorationen. Günstiger für den Verkauf im Inlande und Auslande lagen die Verhältnisse bei den Fabrikaten, die mehr nach der kunstindustriellen Richtung gravitieren, also bei Blechverpackungen für Kakes, Biskuits, Tee, für die chemisch-pharmazeutische Industrie, für Zigaretten, ferner Blechplakaten, und es erscheint hierbei charakteristisch, daß bei den Blechpackungen Dekorationen sezessionischen Geschmackes bevorzugt werden.

Export. Der Export nach den Balkanländern erfuhr 1913 naturgemäß manche Einschränkung. Die Bestellungen für England verminderten sich, diejenigen für die englischen und holländischen Kolonien, für Südamerika verbesserten sich, und berechtigten angesichts der amerikanischen Zollermäßigungen zu Hoffnungen auf erhöhten Absatz dorthin. Wenn die Zollerleichterungen für die Einfuhr in Frankreich weitere Ausdehnung finden, werden die deutschen Fabrikanten auch wieder in den Stand gesetzt sein, ihre früheren, zurzeit eingeschränkten geschäftlichen Beziehungen in vermehrtem Umfange wieder aufnehmen zu können.

Militärischer Bedarf. Die Blechemballagenindustrie wurde auch 1913 für militärischen Bedarf in Anspruch genommen.

66. Haushaltungsgegenstände.

Geschäftsgang. Trotz der allgemein schlechten wirtschaftlichen Lage hat sich der Umsatz in Haus- und Küchengeräten im Verhältnis zum Vorjahr gehoben. Das Versandgeschäft ist auf der gleichen Stufe wie in den Vorjahren, d. h. nicht zufriedenstellend, geblieben. Der Grund hierfür ist der, daß die Kundschaft in allen mittelgroßen Städten sämtliche Waren und Fabrikate erstehen kann, die sie in Berlin findet. Das Weihnachtsgeschäft war, namentlich was die Luxusartikel wie Platedsachen und Kleinmöbel betrifft, bedeutend besser als im Vorjahr. Die Saison- und Inventurausverkäufe sind in Berlin durch eine polizeiliche Anordnung auf die Zeit vom 1. Jan. bis zum 15. Febr. und vom 15. Juni bis zum 1. Aug. beschränkt worden und haben dadurch vollständig ihren Wert verloren. Anderseits ist aber auch zu konstatieren, daß die Ramschverkäufe oder die wilden Ausverkäufe fast ganz aufgehört haben. In Wirtschaftseinrichtungen waren während des ganzen Jahres gute Qualitäten bevorzugt. Die Küchenmöbel werden dem kaufenden Publikum meist immer noch von den beratenden Architekten mitgeliefert, die sich ihrerseits mit Möbelgeschäften oder Tischlereien

in Verbindung setzen. Hierdurch wird den Spezialgeschäften der Haushaltungsbranche großer Abbruch getan. Der Absatz in Eisschränken war befriedigend. Außerordentlich entwickelt hat sich der Konsum in Obsteinkoch-Apparaten, so daß hierin über das Doppelte des vorigen Jahres abgesetzt werden konnte. Was die Kochgeschirre im allgemeinen anbetrifft, so werden fast nur noch ganz schwere Qualitäten verlangt, dagegen ist die Nachfrage nach Aluminium im letzten Jahre wieder stärker hervorgetreten, während Nickel- oder nickelplattierte Kochgeschirre wegen des zu hohen Preises außerordentlich wenig verlangt wurden. Das Geschäft in Waschtischen, namentlich solchen mit Marmorplatten für Wasseranschluß, und in den dazu gehörigen Artikeln hat einen ganz außerordentlichen Aufschwung genommen. Es wird hierin nur beste Qualitätsware verlangt, und es werden die entsprechenden Preise dafür bezahlt. Selbstverständlich hat dadurch der Absatz in Fayence-Waschgeschirren entsprechend nachgelassen, doch überwiegt der Vorteil, den der Verkauf der ersterwähnten Waschtische mit sich bringt, den Verlust, den der Nichtkauf der Fayence-Waschgeschirre hervorruft.

Ausschaltung des Handels.

Während des letzten Jahres sind von den Fabrikanten keine Preiserhöhungen vorgenommen worden. Die Konventionen für Steingut und Porzellan blieben unverändert, dagegen haben seit dem 1. Jan. 1914 sämtliche Glasfabriken ihre Preise um 10 % erhöht.

Kartelle.

Ein großer Schaden erwächst der Branche dadurch, daß Privatpersonen unter Umgehung des Zwischenhändlers von Engrosgeschäften und Fabriken beziehen. Es finden sich immer wieder Lieferanten, die gegen eine Provisionsgebühr direkt an derartige Abnehmer liefern. Es haben sich infolgedessen auch Ende des Jahres Spezialgeschäfte und Warenhäuser zu dem Schritt veranlaßt gesehen, die Fabrikanten auf diese Umgehung des Handels aufmerksam zu machen und ihnen die Entziehung der Kundschaft anzukündigen.

67. Emaillewaren.

Geschäftsgang

Dem Großhandel brachte das Berichtsjahr einen nicht unwesentlichen Rückgang des Umsatzes, welcher teilweise auf den allgemeinen Geldmangel, am hiesigen Platze hauptsächlich auf das daniederliegende Baugeschäft und den dadurch hervorgerufenen Geldmangel in der arbeitenden Bevölkerung, zurückzuführen war. Anfangs blieben die Preise stabil, im Laufe des Jahres bröckelten sie jedoch mehr oder weniger ab. Die Werke machten Preiskonzessionen, und der Großhandel versuchte durch Preisunterbietungen Aufträge zu erhalten. Der Detailhandel spürte die Konkurrenz sehr empfindlich. Die besseren Fabrikate wurden stark zurückgedrängt, und das Publikum bevorzugte hauptsächlich

die billigeren Erzeugnisse, die wiederum zu wesentlich niedrigeren Preisen als früher angeboten wurden. Obgleich Deutschland noch immer die größe Produktion in emaillierten Blechwaren besitzt und den Weltmarkt beherrscht, so macht sich doch die Konkurrenz des Auslandes mehr und mehr fühlbar. In Ländern, die früher nur auf Deutschland angewiesen waren, werden Emaillierwerke gegründet, die allerdings wegen der Eigenart des Artikels Bedeutung bis jetzt noch nicht erlangen konnten. Infolge des Rückgangs des Umsatzes und des Rückgangs der Verkaufspreise, auch infolge der erhöhten sozialen Lasten, war der Erfolg ganz und gar unbefriedigend. Dies gilt von der Kochgeschirr- und Schilderbranche, wie auch von der Spezialbranche für Lohnemaillierung von Blechteilen für die Beleuchtungsindustrie (Lampenarmaturen). Der Geschäftsgang ließ von Monat zu Monat immer mehr nach und war besonders still im Herbst und Winter, so daß die Fabrikanten gerade in den sogenannten Saisonmonaten die Arbeitszeit verkürzen und die Arbeiter aussetzen lassen mußten. Während sonst gerade in der Zeit von Oktober bis Weihnachten fieberhaft gearbeitet wurde, war es in diesem Jahre ganz still und empfindlicher Arbeitsmangel trat ein. Diese schlechte Situation drückte natürlich auf die Preise, und es wurden vielfach Geschäfte ohne jeden Nutzen, ja mit Verlust, abgeschlossen, um nur einigermaßen Absatz zu haben und die Fabrikation im Gange zu halten.

Preise.

Das Preisverhältnis zwischen Rohstoffen und Fertigfabrikaten war nach wie vor ungünstig. Bleche sind ja im Jahre 1913 billiger geworden, dagegen hielten sich andere wichtige Rohmaterialien auf der bisherigen Preishöhe. Teilweise mußte die Emailleindustrie sogar höhere Preise bezahlen. Besonders schwer wurde die immer mehr zunehmende Verteuerung des Borax empfunden, der von Jahr zu Jahr von der Borax-Union in die Höhe getrieben wurde. Dabei kommt eine derartige Erhöhung meist sehr plötzlich von London, und der deutsche Abnehmer hat, wenn er Borax haben will, einfach den erhöhten Preis zu bezahlen, wenn nicht gerade noch Abschlüsse vorliegen. Kohlen, ein bedeutender Faktor für die Emailleindustrie, waren unverändert teuer.

Arbeiterverhältnisse.

Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und -nehmern verschlechterten sich weiter. Der Metallarbeiter-Verband, dem die Berliner Emaillearbeiter angeschlossen sind, sucht rücksichtslos seine Wünsche durchzudrücken. Trotz des schlechten Geschäftsganges wurde seitens der Arbeitnehmer auch in diesem Herbste mit Streik gedroht, falls nicht Meinungsverschiedenheiten, die sich bezüglich der Auslegung des im Jahre 1912 abgeschlossenen Tarifes ergeben hatten, so beseitigt würden, wie die Arbeitnehmer es verlangten. Die Arbeitgeber haben, um Kämpfe zu vermeiden, auch diese Wünsche der Arbeiter wieder erfüllt.

Doch dürfte für eine nicht allzu ferne Zeit mit schweren Kämpfen zu rechnen sein.

68. Eisenmöbelindustrie.

Der Bedarf in Bettstellen blieb im Berichtsjahre hinter den Erwartungen zurück. Auch ließen die wenigen Aufträge nur einen geringen Nutzen, da einige Fabrikanten durch Unterbietungen die Bestellungen an sich zu reißen suchten, obgleich bei der Herstellung der Fertigware zu hohen Preisen eingekaufte Rohmaterialien Verwendung fanden. **Bettstellen**

Das Geschäft in eisernen Gartenmöbeln ließ sich sehr gut an, da die verschiedenen Ausstellungen im Reiche bedeutende Umsätze brachten. Wenngleich auch der Nutzen an diesem Artikel nur ganz unbedeutend ist, so brachte doch die Masse ein einigermaßen befriedigendes Resultat. **Gartenmöbel.**

Um die allgemeine Arbeitslosigkeit so viel als möglich zu mildern, entschlossen sich die Behörden, Notstandsarbeiten ausführen zu lassen, wovon auch die Eisenmöbelindustrie profitierte. Leider verfolgen aber die Behörden nach wie vor das Prinzip, bei Submissionen dem Mindestfordernden den Zuschlag unbekümmert darum zu erteilen, ob er auch die nötigen Garantien für zweckmäßige Ausführung der ihm übertragenen Arbeiten bietet. **Lieferungen an Behörden.**

Im allgemeinen könnte der Entwicklung des Jahres 1914 hoffnungsfreudiger entgegengesehen werden, wenn nicht erste Fabrikanten noch im vierten Vierteljahr die Preise unbegründeterweise derart gedrückt hätten, daß bei manchen Artikeln fast gar kein Nutzen mehr blieb, bei anderen sogar mit direktem Verlust verkauft wurde. **Ausblick.**

69. Kupfer- und Messingindustrie.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Das Berichtsjahr war für die Messingindustrie wenig günstig. Der Beschäftigungsgrad für reine Handelsware, d. h. für Messingbleche, -Stangen, -Profile und -Drähte, ließ sehr zu wünschen übrig. Die verhältnismäßig wenig zahlreichen Aufträge von größerem Umfange wurden —zum Teil in dem Bestreben, Beschäftigung zu bekommen — zu Preisen übernommen, die einen Verdienst nicht zuließen. **Allgemeines.**

Ueberhaupt gingen die Preise, die schon nach der Auflösung des Messingverbandes weichende Tendenz gezeigt hatten, mehr und mehr zurück, so daß gegen Ende 1913 das Preisniveau für Messingwaren überall unerwünscht niedrig war. Die Möglichkeit, die Preise wieder aufzubessern, lagen dagegen zu dieser Zeit nach der allgemein verbreiteten Ansicht noch in weiter Ferne.

Die Preise des Kupfers, des wichtigsten von der Messingindustrie benötigten Rohproduktes, schwankten im Berichtsjahre derartig, daß dadurch die ganze Geschäftsentwicklung gehemmt wurde. Die Notierungen, die den Interessenten von Amerika, von London und neuerdings auch von der Berliner Börse tagtäglich zugehen, und die sonst Maßstab und Basis für weitere Entschließungen bildeten, haben namentlich in den letzten Monaten des Berichtsjahres wiederholt derartig überraschende Ziffern gebracht, daß Käufer und Konsumenten jedes Vertrauen zur Marktlage verloren. Die Kupfersituation wurde ausgesprochen unübersichtlich. Infolgedessen unterblieben Abschlüsse größeren Umfangs, und es wurde schließlich nur für den unmittelbaren Bedarf gekauft.

Konvention. Die auch im Berichtsjahre fortdauernden Bestrebungen, die Messingwerke Deutschlands in einer Preiskonvention zusammenzuschließen, müssen nach wie vor als aussichtslos bezeichnet werden. Es ist nur eine „Wirtschaftliche Vereinigung" zustande gekommen, die satzungsgemäß nur den Zweck hat, die wirtschaftlichen, sozialpolitischen und technischen Interessen der deutschen Messingindustrie wahrzunehmen. Es werden in der Vereinigung zollpolitische und Verkehrsfragen sowie Fachangelegenheiten gemeinschaftlich und einheitlich behandelt, Erfahrungen allgemeiner Art ausgetauscht usw. Da die Tätigkeit des Vereins sich nicht auf Preisvereinbarungen, Behandlung von Quotenfragen u. a. erstreckt, war es möglich, in ihm nahezu sämtliche deutschen Messingwerke zu vereinigen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines. Die im vorjährigen Bericht ausgesprochene Befürchtung, daß eine Gesundung des Absatzes für die Messingfabrikate nur erfolgen kann, wenn die politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse eine wesentliche Besserung erfahren, hat sich im Laufe des Berichtsjahres bestätigt. Die europäischen Verwicklungen haben selbst nach Einstellung der offiziellen Feindseligkeiten der betroffenen Völker auf Handel und Wandel auf Monate hinaus noch lähmend gewirkt und einen Geldstand hervorgerufen, wie er nur in den ernstesten Zeiten zu verzeichnen war.

Die Aufnahmefähigkeit des Auslandes für Messingfabrikate wurde durch das Fehlen von Unternehmungslust und durch den Mangel an den nötigen Kapitalien auf ein Minimum reduziert, und sehr viele Fabriken unserer Branche konnten die Produktionsziffern früherer Jahre nicht erreichen. Hand in Hand hiermit ging das Abflauen des Bedarfs im Inlande. Die folgenden Tabellen über die Preise der Rohmetalle und der Messingfabrikate zeigen ein fast ununterbrochenes Fallen der Kurve seit Januar 1913.

Tab. 122. Metallpreise (in £ für die Tonne von 1016 kg). Preisstatistik.

	Best Selected Kupfer	Standard Kupfer	Zink Spezial	Zinn
Januar	82.10	77.5	27.10	227.—
Februar	76.—	69.—	26.10	218.—
März	73.10	66.10	26.—	206.—
April	76.—	68.10	26.10	225.—
Mai	75.—	68.—	25.—	213.—
Juni	72.10	64.10	23.10	195.—
Juli	70.—	63.—	22.—	183.—
August	75.10	68.10	22.50	195.—
September	80.10	73.50	22.50	197.—
Oktober	79.50	73.—	21.15	189.—
November	75.—	67.10	21.15	183.—
Dezember	69.10	64.10	22.10	170.—

Tab. 123. Preise der Messingfabrikate (in Mark für 100 kg für Grundpreisdimensionen).

	Messingblech	Messingstangen	Messingrohr	Kupferrohr	Kupferstangen	Kupferblech
Januar	148,—	134,—	170,—	212,—	201,—	185,—
Februar	140,—	128,—	166,—	200,—	192,—	174,—
März	137,—	125,—	161,—	203,—	192,—	174,—
April	139,—	127,—	162,—	208,—	192,—	175,—
Mai	138,—	125,—	160,—	211,—	192,—	179,—
Juni	138,—	125,—	160,—	206,—	185,—	176,—
Juli	135,—	121,—	157,—	198,—	184,—	167,—
August	138,—	124,—	159,—	205,—	188,—	172,—
September	140,—	126,—	162,—	214,—	199,—	182,—
Oktober	135,—	122,—	158,—	215,—	198,—	188,—
November	130,—	117,—	153,—	201,—	189,—	172,—
Dezember	126,—	113,—	149,—	198,—	183,—	165,—

Kartelle.

Die für Kupferrohr, Kupferblech und Kupferdraht bestehenden Vereinigungen haben auch im Berichtsjahre dafür gesorgt, daß die Preise einen angemessenen Nutzen ließen, wenn auch sehr oft infolge des Auftauchens neuer Konkurrenz erhebliche Konzessionen gemacht werden mußten. Neue Syndikate, speziell für Messingblech, -Draht und -Stangen sowie Messingröhren, haben sich nicht gebildet, und es wurden auch bei dem schleppenden Geschäftsgang keine Anstrengungen gemacht, die deutschen Werke zu einer Verständigung zu veranlassen.

Abnehmer.

Von den Abnehmern der Messingindustrie waren die Schiffsbau betreibenden Fabriken sowie die Lokomotivfabriken wohl etwas besser als in den früheren Jahren beschäftigt, während gerade in der Lampenfabrikation und auch in der Maschinenbranche, die in früheren Jahren einen ganz erheblichen Bedarf hatten, besonders durch den Ausfall von Exportaufträgen eine ganz wesentliche Verminderung des Verbrauchs eingetreten ist.

Arbeiterverhältnisse

Bezüglich des Verhältnisses zwischen Arbeitgebern und Arbeitern ist zu berichten, daß Streiks und Lohnbewegungen in großem Maßstabe im Berichtsjahre nicht stattgefunden haben, weil wohl durch die fast überall sich als notwendig ergebende Verminderung des Arbeitspersonals die Zurückbleiben-

den überzeugt waren, daß irgendwelche Forderungen bezüglich Lohnerhöhung beim augenblicklichen Geschäftsgang unbedingt abgelehnt worden wären.

Rückgang der Zinkpreise.

Von den Rohstoffen sank im Berichtsjahre besonders Zink sehr stark im Preise, was darauf zurückzuführen ist, daß die Zinkkonvention bei den großen angesammelten Quantitäten nicht in der Lage war, zu den im Anfang des Jahres festgesetzten hohen Preisen sich Absatz zu verschaffen. Auch hieran ist zu erkennen, daß der Bedarf im Berichtsjahre wesentlich geringer gewesen ist.

Lage am Schluß des Jahres.

Es besteht augenblicklich noch keine Aussicht, daß der gegenwärtige Zustand eine Aenderung erfährt, doch hofft man allgemein, zurzeit auf dem tiefsten Punkte des Niederganges der Konjunktur angelangt zu sein, und erwartet von dem besseren Geldstand, daß er eine Steigerung der Unternehmungslust sowie eine Belebung der Geschäfte mit sich bringen wird.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Allgemeines.

Die Geschäftslage der Messing- und Kupferindustrie im Jahre 1913 war nicht erfreulich. Den ungünstigsten Einfluß übte der sehr unregelmäßige Verkehr des Rohkupfermarktes aus. Da die Fabrikanten der Kupfer- und Messingbranche, um vor Mangel an Rohstoffen geschützt zu sein, stets für spätere Sichten kaufen müssen, war der Konjunkturverlust auf Rohkupfer recht beträchtlich. Auch im weitern Verlauf des Jahres lösten Hausse und Baisse auf dem Rohkupfermarkt sich ab, so daß eine Stabilität der Notierungen und damit Vertrauen zur Lage nicht aufkommen konnte. Die Kundschaft hielt deshalb mit Abschlüssen für längere Fristen zurück und beschränkte sich im allgemeinen darauf, den dringendsten Bedarf von Fall zu Fall zu decken. Trotzdem waren die Betriebe bis Ende Oktober in allen Abteilungen befriedigend beschäftigt. Dies ist zum Teil allerdings darauf zurückzuführen, daß der Auftragsbestand, den die Fabriken in das Berichtsjahr übernommen hatten, sehr bedeutend war. Aus der Lampen- und Schraubenindustrie, die neben der Elektrizitätsindustrie als Hauptabnehmer von Messing in Betracht kommen, wurde über die Geschäftslage Klage geführt, und der Absatz in Messing blieb deshalb hinter dem des Vorjahres etwas zurück. Der Gesamtabsatz hat sich dagegen etwa auf der vorjährigen Höhe gehalten, während der Auftragsbestand gegen Ende 1913 erheblich niedriger als zur gleichen Zeit des Vorjahres war. Die Preise in den letzten Monaten des Berichtsjahres mußten als direkt verlustbringend bezeichnet werden. Die ungünstigen Geldmarktverhältnisse zwangen die Kundschaft, das Zahlungsziel voll auszunutzen. In nicht seltenen Fällen mußten sogar langjährige als zahlungsfähig bekannte Abnehmer an die Erfüllung ihrer Pflichten erinnert werden.

Die Beschäftigung in Kupferdrähten war befriedigend. Der Kupferdrahtverband konnte seinen Absatz gegenüber dem Vorjahre steigern. Trotz des Wettbewerbs einiger Außenseiter waren die Preise rentabel. Kupferdrähte.

Die Beschäftigung in Stehbolzenkupfer war infolge größerer Lokomotivbestellungen seitens der Staatsbahnen und direkter Bestellungen auf Kupfer von dieser Seite zufriedenstellend. Stehbolzenkupfer.

Der Geschäftsgang in Kupferblechen war schleppend. Der Absatz des Kupferblech-Syndikates blieb nach der Uebersicht für Ende September hinter demjenigen des Vorjahres zurück. Die Preise waren, der Geschäftslage entsprechend, bescheiden. Kupferblech.

Arbeitskräfte waren in hinreichendem Maße vorhanden. Namentlich in der zweiten Hälfte des Jahres war der Arbeiterandrang sehr reichlich. Lohnbewegungen fanden nicht statt. Die Arbeitslöhne sind nicht gekürzt worden, ebenso konnten Verkürzungen der Arbeitszeit vermieden werden. Arbeiterverhältnisse.

Im Exportgeschäft war der Wettbewerb ganz besonders scharf. Das italienische Geschäft fiel vollständig aus, weil insbesondere französische Werke zu den weitestgehenden Konzessionen bereit waren. Aber auch in den ausländischen Hauptabsatzgebieten, in Dänemark, Norwegen und Schweden, waren die Verhältnisse sehr unbefriedigend. Export.

Die politischen Verhältnisse haben auf die Geschäftslage insofern ungünstig eingewirkt, als durch sie die Verhältnisse des Geldmarktes sehr verschlechtert wurden, worunter die Gesamtindustrie Deutschlands stark litt. Wenn auch der Reichsbankdiskont gegen Ende des Berichtsjahres herabgesetzt wurde, so hielt er sich doch immer noch auf einer Höhe, die die auf Kredit angewiesenen Unternehmer davon abhielt, sich mit fremden Kapital großen Aufgaben zuzuwenden. Einfluß der politischen Verhältnisse.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

In der Kupferschmiederei, Apparate- und Armaturenfabrikation gestaltete sich das Jahr 1913 infolge der politischen Wirren und der damit verbundenen Zurückhaltung auf dem Geldmarkte erheblich ungünstiger als das vorhergegangene Jahr. Namentlich im ersten Halbjahr machte sich ein wesentlicher Rückgang der Aufträge bemerkbar. In der zweiten Hälfte des Jahres war allerdings der Beschäftigungsgrad ein größerer, was aber an dem wenig günstigen Gesamtergebnis nichts mehr ändern konnte. Gegen Schluß des Jahres erfuhr das Geschäft eine weitere Verschlechterung. Das Hauptkontingent der Abnehmer der Fabrikate stellte wie in früheren Jahren die chemische Industrie. Geringer war der Bedarf in der Spiritus- und Brauindutrie. was seinen Grund wohl darin hat, daß der Spiritusverbrauch zurückgeht und auch der Konsum an Bier nicht in dem er- Geschäftsgang.

warteten Maße steigt und die für die Brauindustrie in Betracht kommenden Rohmaterialpreise erheblich gestiegen sind.

Export. Der Export hielt sich ungefähr auf gleicher Höhe wie 1912.

Arbeiterverhältnisse. Arbeitskräfte waren in genügendem Maße vorhanden, und das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war befriedigend. Arbeitseinstellungen und Aussperrungen sind nicht vorgekommen. Die Löhne hielten sich auf derselben Höhe wie im vergangenen Jahre.

Rohmaterialien. Die für die Industrie hauptsächlich in Betracht kommenden Rohmaterialien Kupfer, Zinn, Blei und Zink erfuhren erhebliche Preisrückgänge. Der Grundpreis für Kupferbleche fiel z. B. von 195 Mk. auf 161 Mk. 100 kg und erholte sich erst gegen Ende Dezember um eine Kleinigkeit.

Bleirohr.

70. Bleirohr- und Zinnrohrfabrikation.

Geschäftslage. Ende 1912 war ein erheblicher Rückgang der Bautätigkeit in Groß-Berlin festzustellen; im Berichtsjahre hat die Lage des Berliner Grundstücksmarktes sich weiter ungünstig gestaltet. Das Baugewerbe lag danieder, der Wohnhausneubau stockte fast völlig, wodurch der Bedarf an Bleiröhren zu Wasserleitungszwecken zurückging. Die Ende Oktober erfolgte Diskontherabsetzung um ½ % konnte im Berichtsjahr eine Belebung des Baugeschäftes nicht mehr herbeiführen. Eine weitere Besserung des Geldmarktes wird jedoch in erster Linie zur Wiederbelebung der Bautätigkeit beitragen. Geforderte Erleichterungen im Grundstückshandel bzw. Milderung der allzu stark gestiegenen Belastung des Grundstücksverkehrs würden ein weiteres Förderungsmittel bilden. Die Abnahme des Wohnungsangebotes, die das Ruhen der Wohnungsproduktion unter normalen Verhältnissen zur Folge haben muß, wird letzten Endes für die Belebung der Bautätigkeit eine Triebfeder sein.

Materialpreise. Die rückläufige Bewegung der Bleipreise gegen Ende 1912 setzte sich fort bis in den Monat März 1913 hinein. Blei notierte in London Anfang Januar 1913 ca. 18 £, weichend im Monat März bis auf ca. 15½ £. Von Mitte März 1913 ab zogen die Bleipreise an und erreichten im Sommer des Jahres den hohen Stand von 21 £.

Verkaufspreise. Infolge der Gesamtlage des Berliner Bleirohrmarktes, verschärft durch Sonderumstände und den verminderten Bedarf, setzte im Berichtsjahr unter den beteiligten Firmen ein scharfer Wettbewerb ein. Die Preise für Bleiröhren gingen mehr und mehr herunter, so daß zeitweise bei größeren Geschäften kalkulationsmäßig kaum oder wenig mehr als die Selbstkosten gedeckt wurden. Am Jahresschluß bestand im weiteren Berliner Bezirk dieser Preisdruck noch fort.

Zinnrohr. Die Marktlage für Zinnrohr zeigte im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr keine nennenswerten Aenderungen.

71. Metallschrauben- und Mutternfabrikation sowie Fassondreherei.

Beschäftigungsgrad.

Wenn im vorjährigen Bericht das Ergebnis des Jahres 1912 als befriedigend bezeichnet werden konnte, so ist für das Jahr 1913 das Gegenteil festzustellen. In den ersten Monaten des Berichtsjahres war es möglich, den Betrieb noch einigermaßen im vollen Umfange aufrechtzuerhalten, weil noch aus dem Vorjahre herrührende größere Orders zu erledigen waren. Der Eingang an neuen Bestellungen war jedoch von Anfang an außerordentlich gering und ließ seit Mai so erheblich nach, daß seit Juli in den meisten Fabriken der Betrieb eingeschränkt werden mußte. Aber nicht nur die verkürzte Arbeitszeit kennzeichnet die ungenügende Beschäftigung, sondern es stand zeitweise auch ein Teil der Maschinen mangels Arbeit vollständig still. Unter solchen Umständen war naturgemäß das Verhältnis zwischen Herstellungskosten und Verkaufspreisen außerordentlich ungünstig. Die erzielten Preise gingen häufig unter die Selbstkosten, ja es sind vielfach — insbesondere bei größeren Objekten — kaum Materialpreise und Arbeitslohn gedeckt worden. Bei einem Aufschlag der Unkosten oder gar einem bescheidenen Nutzen fanden die Preise keine Bewilligung, da sie aus der Provinz, hauptsächlich Süddeutschland, unterboten wurden. Dabei sind die Preise für die Rohmaterialien keineswegs billiger geworden; sowohl Messing als auch Eisen und Stahl hielten sich im Durchschnitte auf dem Niveau des Vorjahres. Ferner haben auch die hohen Preise für die Hilfsmaterialien, wie Oele, Benzin, Petroleum, Schwefelsäure, Kohlen usw., keine Veränderung erfahren. Somit konnten die Herstellungskosten also nicht vermindert werden, zumal die bereits hohen Gehälter und Löhne durch die Beiträge zur Privatangestellten-Versicherung eine weitere Steigerung erfahren haben. Selbst technische Neuerungen, die eine Verminderung der Herstellungskosten herbeiführen sollten, haben zu einem Erfolge nach dieser Richtung nur insofern verholfen, als die Verbilligung den Konsumenten, nicht aber den Fabrikanten zugute kam.

Verhältnis zwischen Herstellungskosten und Preisen.

Submissionswesen.

Diese unerfreuliche Tatsache wurde mitbedingt durch das Submissionswesen, das nach wie vor in schlimmster Blüte steht. Lautet die Anfrage — um ein Beispiel anzuführen — etwa auf:

10 000	Stück	Schrauben	$^3/_{16}'' \times 15$ mm
10 000	„	„	$^3/_{16}'' \times 20$ „
10 000	„	„	$^1/_4'' \times 25$ „
10 000	„	„	$^1/_4'' \times 30$ „

so erhält nicht etwa der Submittent den Auftrag, der in der Gesamtsumme der billigste war, sondern es werden ihm nur diejenigen Positionen zugeteilt, in denen er der billigste war.

Dabei findet dann natürlich die Tatsache, daß für die Preisbildung die Voraussetzung maßgebend war, daß wenigstens gleichartige Sorten ungeteilt zur Bestellung gelangen müßten, keine Berücksichtigung. — Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitern war im Berichtsjahr nicht getrübt. — Summarisch kann gesagt werden, daß das Jahr 1913 das schlechteste ist, das die Branche seit langem zu verzeichnen hatte. Leider sind auch die Aussichten für 1914, wenigstens für das erste Semester, recht unerfreulich.

72. Kunstindustrie, besonders Bronze-Kunstindustrie.

Umsätze und Preise.

Im Gegensatz zum Vorjahre war die Geschäftslage im Jahre 1913 schon von Anfang an durchweg ungünstig. Der Absatz in besseren Fabrikaten war schwer, da das Weihnachtsgeschäft 1912 im allgemeinen wenig befriedigt hatte, und den Detaillisten ein ziemlich großer Lagerbestand geblieben war. Infolgedessen und im Zusammenhange mit der herrschenden Geldknappheit waren viele Geschäfte im Frühjahr nur mit Valutierung der Rechnungsbeträge oder Gewährung ausgedehnter Zahlungsfristen abzuschließen, die dann neben der rückläufigen Konjunktur das Herbstgeschäft doppelt ungünstig beeinflußten. Wohl nie in den letzten Jahrzehnten waren die Klagen der Detaillisten in Deutschland über die Ungunst der Verhältnisse so groß, wie im Jahre 1913, in dem manche schwache Existenz zugrunde ging. Dabei waren die Preise für Metalle — Kupfer und Zinn — wie für alle Materialien, besonders Feuerungsmaterial, ziemlich hoch, und die Arbeitslöhne blieben unverändert auf der Höhe, die sie während der Hochkonjunktur der Vorjahre erreicht hatten. — Noch schlechter als in Deutschland war die Geschäftslage in den Vereinigten Staaten, Frankreich und Oesterreich-Ungarn, so daß viele Fabrikanten ihre Reisetätigkeit einschränkten, weil sie zum Teil nicht ihre Spesen verdienen konnten. Der südamerikanische Markt litt unter den Krisen in Argentinien und Brasilien, blieb aber trotzdem einigermaßen kaufkräftig, ebenso wie Rußland und Italien. — Amerikanische Einkäufer, die im November in Deutschland weilten, disponierten vorsichtig, weil sie selbst noch kein abschließendes Urteil darüber haben, wie der neue amerikanische Zolltarif auf das Geschäftsleben ihres Landes wirken wird.

Export.

Aussichten.

Ueber die Aussichten im kommenden Jahre kann man sich vorläufig noch kein klares Bild machen. Es ist zu hoffen, daß die gegenwärtige Zurückhaltung der Zwischenhändler eine Gesundung der Marktlage herbeiführen und neuen Bedarf zeitigen wird.

73. Beleuchtungsindustrie und Verwandtes.

a) Beleuchtungsgegenstände (Kronen usw.).

Beleuchtungsgegenstände.

Das Geschäftsjahr 1913 ist, wie es nicht anders zu erwarten war, für die Fabrikation kunstgewerblicher Beleuchtungsgegenstände nicht zufriedenstellend gewesen. Die Ordereingänge hielten sich in der ersten Hälfte des Berichtsjahres zwar noch auf ungefähr gleicher Höhe wie im Vorjahre, gingen aber dann wesentlich zurück und ließen erst im letzten Monat eine geringe Besserung erkennen. Für den Eingeweihten war der Konjunkturrückgang nichts Ueberraschendes. Er hatte seinen Grund zweifellos in den unsicheren politischen Verhältnissen des Jahres, welche ungünstig auf den Geldmarkt einwirkten und dadurch die Bautätigkeit fast lahmlegten. Da aber die Bronze- und Beleuchtungsindustrie von der Bautätigkeit völlig abhängig ist, so blieb der Rückschlag nicht aus.

Submissionen.

Bei allen zur Vergebung gelangenden, nur einigermaßen belangreichen Objekten setzte ein äußerst heftiger Wettbewerb ein, der im allgemeinen die Preise auf ein Niveau herabdrückte, bei welchem von einem regulären Verdienst nicht mehr die Rede sein konnte und der klar das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage erkennen ließ. Ganz besonders kraß trat dieser ungesunde Zustand wieder bei Vergebung von Arbeiten im Submissionsverfahren zutage; es gehörte nicht zu den Seltenheiten, daß die Höchstgebote um mehrere 100 % gegen die Mindestgebote differierten. Die außerdem schon in früheren Jahren beobachteten Mißstände traten auch im Berichtsjahre bei Vergebung von Arbeiten wieder in die Erscheinung, insofern, als zum Beispiel auch die privaten Auftraggeber dazu übergingen, das bisher nur von Behörden geübte Verfahren der Submission, möglichst noch mit verschärften Bedingungen anzuwenden, obgleich man sich darüber klar sein sollte, daß bei Vergebung kunstgewerblicher Arbeiten nicht der Preis, sondern die Ausführung allein maßgebend sein kann.

Export.

An dem Umsatz selbst war, entgegen früheren Jahren, nur in geringem Maße das Ausland beteiligt, was darauf zurückzuführen ist, daß viele Länder, geschützt durch für sie günstige Zollverträge, die Produktion selbst aufgenommen haben, so daß diese Absatzgebiete für die deutschen Produzenten zum großen Teil verloren gegangen sind.

Vielfach besteht auch noch bei dem kaufenden besseren Publikum die absolut irrige Ansicht, daß wirklich hervorragende Erzeugnisse nur in Frankreich zu haben seien, obgleich die deutsche Industrie schon seit vielen Jahren auf einer Höhe angelangt ist, welche französische Konkurrenz durchaus nicht mehr zu fürchten braucht.

Preise.

Die erzielten Preise waren bei der enormen Verschärfung der Konkurrenz naturgemäß vielfach außerordentlich gedrückt, und alle diese Umstände trugen dazu bei, den Gewinn sehr ungünstig zu beeinflussen, um so mehr, als im Gegensatz zu dem geringeren Umsatz die Propagandakosten infolge der erhöhten Akquisitionstätigkeit gestiegen sind.

Kreditverhältnisse.

Die Kredit- und Zahlungsverhältnisse waren denkbar ungünstig. Der vorsichtige Fabrikant war genötigt, vielfach die Uebernahme von Arbeiten mit Rücksicht auf die unklaren Verhältnisse des Auftraggebers oder die ungünstigen Zahlungsbedingungen abzulehnen. Es gehörte durchaus nicht zu den Seltenheiten, daß mehrjährige Kredite verlangt wurden oder daß für die Erteilung des Auftrages die Uebernahme von Aktien oder Anteilscheinen zur Bedingung gemacht wurde.

Bedauerlicherweise muß konstatiert werden, daß die Nachfrage nach besserer Ware, sogenannter Qualitätsware, nicht zugenommen hat. Das kaufende Publikum bevorzugte vielfach einfache, billigere Ausführungen, sehr zum Schaden des Kunstgewerbes, da bei Anfertigung derartiger Stücke, welche gewöhnlich wenig Ornamentik aufweisen, das Kunsthandwerk sich nicht in wünschenswerter Weise betätigen konnte; mitbestimmend war hierbei natürlich auch die allgemeine Geldknappheit, welche dem Käufer auch bis zu einer gewissen Grenze ebenfalls Enthaltsamkeit auferlegte.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse waren geregelte und ruhige. Mit Rücksicht auf den geringen Beschäftigungsgrad genügte das Angebot von Arbeitskräften vollkommen, auch war die Aufnahme von Streiks, die ja bekanntlich nur in Zeiten der Hochkonjunktur inszeniert werden, nicht zu beobachten. Die Löhne hatten teilweise eine steigende Tendenz, was auf die teuren Lebensmittelpreise zurückzuführen war. Es macht sich auf dem Arbeitsmarkt leider ein Mangel an Nachwuchs bei gelernten Arbeitern bemerkbar.

b) Lampenfabrikation (insbesondere für Gas und Elektrizität).

Lampenfabrikation. Absatz.

Der niedrige Kursstand und die ungünstige Lage des Baumarkts übten auch auf die Lampenfabrikation einen lähmenden Einfluß aus, besonders der einheimische Absatz litt stark unter diesen Verhältnissen. Die Abnehmer hielten nicht nur mit ihren Einkäufen zurück, sondern nutzten vielfach auch ein ungewöhnlich langes Ziel aus, so daß selbst bei alten Verbindungen oft ein schärferes Vorgehen nötig war.

Export.

Dazu kamen auch auf dem Weltmarkt die unsicheren politischen Verhältnisse, die vielfach den Export erschwerten und ihn nach den Balkanstaaten und nach Mexiko geradezu unmöglich machten. Auffallend war dabei nur die Ruhe, mit der von Konstantinopel Aufträge nicht nur in gewohntem Umfange einliefen, sondern auch mit erfreulicher Promptheit bezahlt wurden.

Leider ist trotz der ungünstigen Gesamtlage die Konkurrenz noch immer im Wachsen begriffen. Der schwächere Absatz hatte dadurch ein gesteigertes Angebot zur Folge und übte auf die Preise einen ständigen Druck aus. Es gibt sogar eine Konkurrenz, die sich mit einem Angebot von „33⅓ % auf die Katalogpreise" direkt an die Privatkundschaft wendet. Das Kammergericht hat mit Urteil vom 18. Jan. 1913 dieses Verfahren als unlauteren Wettbewerb und Verstoß gegen die guten Sitten gekennzeichnet. Gleichwohl findet sich die nämliche Anpreisung auch neuerdings wieder in den Tagesblättern: sie spekuliert auf die Gedankenlosigkeit der Käufer, die annehmen sollen, daß der betreffende Fabrikant oder Händler aus Menschenfreundlichkeit auf einen Verdienst ganz oder teilweise verzichtet. — Dabei machte die Verteuerung der Rohmaterialien, besonders aber die Steigerung der Produktionskosten durch die Einführung der Angestelltenversicherung auch in diesem Jahre einen Preisaufschlag von 5 bis 10 % nötig. Ein derartiger Aufschlag ist stets für beide Teile unangenehm und gibt zu vielen mündlichen und schriftlichen Auseinandersetzungen Anlaß; doch ist diese Form der Preiserhöhung im En-gros-Verkehr übersichtlicher als eine Umkalkulation der Preise und hat auch den Vorteil, bei der Aufhebung des Aufschlages nicht wieder einen Neudruck der Kataloge nötig zu machen. — Von bevorzugten Stilarten trat der glatte holländische Stil mit Kerzenbeleuchtung noch etwas weiter in den Vordergrund. Daneben fanden aber auch die gewohnten Stilarten willige Käufer, ohne daß gerade immer Stilreinheit Bedingung war. Gefälligkeit der Form, gute Ausführung und Preiswürdigkeit galten durchschnittlich als Hauptanforderungen an die Beleuchtungskörper, und das sind Wünsche, die man als wohlberechtigt gelten lassen muß.

Konkurrenzverhältnisse.

Preise.

Stile.

Das Angebot von Arbeitskräften war groß, dagegen machte sich ein Mangel an Lehrlingen bemerkbar, der anscheinend auf die Unbeliebtheit einer vierjährigen Lehrzeit zurückzuführen ist; die Teuerungsverhältnisse machen eine schnellere Erwerbsreife wünschenswert.

Arbeiterverhältnisse.

c) Gasglühlichtbrenner.

Gasglühlichtbrenner.

Von der Geschäftsstille, welche in zahlreichen Branchen während dieses ganzen Jahres herrschte, ist die Gasbeleuchtungsbranche auch nicht verschont geblieben; hatte neben Mindererträgnissen Kapitalverluste zu beklagen. Die gegen Ende des vorigen Jahres stattgehabte Beendigung des Patentstreites der Mannesmann-Gruppe bezüglich Invertlicht hat die daran geknüpften Erwartungen nur in verschwindendem Maße erfüllt. Auch Preisherabsetzungen vermochten das Geschäft nicht zu beleben, da die schlechte Lage des Baumarkts sowie die ungünstigen Geldverhältnisse hemmend wirkte. Dieser Mangel an Neu-

Invertlicht.

Preisherabsetzungen.

Export.

anlagen verminderte naturgemäß den Bedarf an Beleuchtungsartikeln resp. Brennern. Das Exportgeschäft war ebenfalls im allgemeinen still. Die Beendigung des Balkankrieges hat die Hoffnung auf Steigerung der Ausfuhr nach diesen Ländern resp. Belebung des Geschäfts nach den österreichischen Staaten nicht erfüllt. — Ob die Herabsetzung der Zölle in Nordamerika eine Förderung des Exports für die Gasbrennerbranche — der bisher kaum möglich war — bringen wird, entzieht sich noch der Beurteilung. — Der Bedarf an Gasbrennern alter Systeme verminderte sich immer weiter.

Gasmesser und Gasapparate.

d) Gasmesser und Gasapparate.

Nachfrage.

Wenn im Jahre 1912 schon ein Aufschwung in der Gasindustrie nicht verzeichnet werden konnte, so ist für 1913 von einem Rückgang zu sprechen. Der Hauptgrund liegt auch hier wohl in der geringen Bautätigkeit, die in Berlin und Vororten herrschte und ihre Ursache in dem teuren Geldstand hatte. Bessere Nachfrage war nur in Gasautomaten, deren Einführung bei den verschiedensten Gasanstalten alljährlich zunimmt.

Zentrale für Gasverwertung

Die für die Brancheinteressen arbeitende Zentrale für Gasverwertung hat auch in diesem Jahre diesen Industriezweig vorteilhaft unterstützt, doch wird der Kampf mit der Elektrizität immer schwieriger.

Rohmaterialien.

Die Rohmaterialien, namentlich Zinn, Kupfer und Weißblech, waren im Anfang des Jahres etwas in die Höhe gegangen, sind jedoch am Schluß desselben bedeutend billiger geworden, und zwar wohl hauptsächlich aus dem Grunde, weil keine Nachfrage vorhanden war.

Lohnverhältnisse.

Da der Lebensunterhalt der Arbeiter teurer geworden ist, war auch an eine Reduzierung der Löhne nicht zu denken, andererseits ist aber infolge des starken Angebots an Arbeitskräften eine Erhöhung der Löhne seitens der Arbeiter in Berlin nicht gefordert worden. In Hamburg haben die sämtlichen Arbeiter, obwohl dort eine Tarifvereinigung bestand, eines Mittags die Arbeit niedergelegt und einen dreizehnwöchigen Streik durchgeführt, der aber ohne jeden Erfolg seitens der Arbeitnehmer wieder aufgegeben wurde. Der Berichterstatter erklärt, daß sich bei dieser Gelegenheit der unzureichende Schutz der Arbeitswilligen gezeigt habe, indem Streikposten durch rohe Gewalt die Arbeitswilligen an der Aufnahme der Arbeit verhindert haben. Die Vereinigung der Gasmesserfabrikanten bezüglich Gewährung einer höchsten Garantie von fünf Jahren habe weiter günstig gearbeitet. Ebenso habe der Gelbe Verband infolge Wachsens der Mitgliederzahl einen erfreulichen Aufschwung genommen, so daß zu hoffen sei, daß hierdurch die Streikgefahr vollständig beseitigt werde.

e) Laternen.

Ueber die Lage der Laternenfabrikation im Jahre 1913 ist im allgemeinen dasselbe zu sagen wie im Bericht für das vorangegangene Jahr. Die Beschäftigung für Behörden war im großen und ganzen die gleiche, doch ist auch heute noch über die erzielten Verkaufspreise zu klagen, die nicht in demselben Maße aufgebessert werden konnten, wie dies die Verhältnisse notwendig gemacht haben. Das Geschäft in Handelsartikeln dagegen, namentlich der Export, läßt noch immer zu wünschen übrig. Die verwickelten politischen Verhältnisse und die erst kurze Zeit zurückliegenden erneuten Unruhen auf dem Balkan haben das Geschäft erheblich erschwert. Schwierigkeiten mit den Arbeitern lagen in diesem Jahr nicht vor. Eine Besserung des Geschäfts ist in diesen Artikeln für die nächste Zeit auch wohl kaum anzunehmen. Die Stille auf dem Baumarkt greift auch auf diesen Geschäftszweig über und eine wesentliche Besserung ist leider auch für das kommende Jahr im Augenblick nicht zu erhoffen. Laternen.

74. Heizungs-, Lüftungs- usw. Anlagen.

Da der Baumarkt im Jahre 1913 tief daniederlag, konnte sich auch die Zentralheizungsindustrie noch nicht heben. Große bekannte Baufirmen vermochten sich nicht zu halten und mußten teils Moratorien nachsuchen, teils Konkurs anmelden. Das Wettrennen um die sicheren Anlagen blieb bestehen, und es wurden weiter Rekordpreise nach unten aufgestellt. Die Röhren- und Radiatorenpreise zeigten kleine Schwankungen, die, wenn sie nach oben gingen, in den Preisen keine Wiederspiegelung fanden, aber gleich zum Ausdruck kamen, wenn Ermäßigungen eintrat. Der Tarifvertrag, welcher mit den Arbeitnehmern geschlossen war, lief im April ab und wurde trotz der schlechten Lage der Branche mit erhöhten Arbeitspreisen bis zum 31. März 1916 verlängert. Infolge des Balkankrieges und der dadurch hervorgerufenen unsicheren Verhältnisse war auch das Auslandsgeschäft lange nicht so lebhaft wie sonst, und auch dort wurden bei den größeren Objekten vielfach nur wenig nutzenlassende Preise erzielt. Zentralheizungen.

In Wasser-, Gas- und Dampf-Armaturen war das Geschäft im wesentlichsten durch die schlechten Bau- und Hypothekenverhältnisse ungünstig beeinflußt. Die dadurch hervorgerufene Minderbeschäftigung der gesamten Branche hatte auch in diesem Fall zur Folge, daß die Verkaufspreise über das notwendige Maß hinaus herabgesetzt wurden, insbesondere durch die kleinen Fabrikanten und die in der Provinz domizilierenden Firmen. Wasser-, Gas- und Dampf Armaturen.

Einem zweiten Berichte entnehmen wir folgendes: Das Geschäft mit den Balkanstaaten außer Rumänien lag ganz still, da die dortigen Gelder zu Kriegszwecken benutzt wurden und Zah- Balkangeschäft.

lungen infolge der in den Balkanländern ausgesprochenen Moratorien nicht geleistet werden brauchten. Rumänien ist erfreulicherweise durch diese Wirren wenig oder gar nicht berührt worden; es haben sich dort die Geschäfte fast in normaler Weise erledigt.

Sicherung der Bauforderungen.

Ueber die Einführung des zweiten Teils des Gesetzes über die Sicherung der Bauforderungen wird immer noch beraten. Wenn also auch hierüber noch keine Entscheidung herbeigeführt ist, so kann doch erfreulicherweise aus der Judikatur entnommen werden, daß die Gerichte diejenigen Bauunternehmer, welche auf Kosten der Bauhandwerker Gebäude aufführen wollen, viel schärfer als früher anfassen. Es ist in dieser Beziehung im Berichtsjahre eine Reihe von Verurteilungen erfolgt, die hoffentlich abschreckend und dadurch erzieherisch wirken werden.

75. Bauklempnerei und Metallornamenten-Fabrikation.

Im Berichtsjahre waren die Bauklempnereien und Metallornamentenfabriken infolge der schlechten Baukonjunktur sehr wenig beschäftigt. Namentlich hatten diejenigen Betriebe zu leiden, welche speziell für gewöhnliche Wohnhausbauten Arbeiten ausführen. Die Preise blieben daher auch weiter gedrückt, besonders bei öffentlichen Ausschreibungen, so daß die Arbeiten oft unter dem Selbstkostenpreise übernommen wurden, lediglich, um Beschäftigung für den alten Arbeiterstamm zu haben. Firmen, welche mit Staatsbehörden und erstklassiger Privatkundschaft arbeiten, waren besser beschäftigt. Das Zinkblech ging im Berichtsjahre erheblich im Preise zurück, um im September eine kleine Aufbesserung zu erfahren. Die Kupferblechpreise ermäßigten sich bis Mitte des Jahres um ca. 25 Mk., stiegen darauf wieder andauernd bis Oktober, um dann innerhalb vier Wochen ganz bedeutend zurückzugehen. Im Berichtsjahre wurde mit den Arbeitnehmern ein neuer, drei Jahre gültiger Lohntarif abgeschlossen. Die schlechte Baukonjunktur kam hier den Arbeitgebern zu Hilfe, so daß mit Ausnahme einer kleinen Lohnaufbesserung (2 Pfg. auf drei Jahre verteilt) neue Forderungen von den Arbeitern nicht gestellt wurden.

76. Stahlfedernfabrikation.

Der Geschäftsgang des Berichtsjahres bot gegenüber dem des Vorjahres keine wesentlichen Abweichungen. Die Umsatzziffern konnten wieder gesteigert werden. Die Kosten für Löhne und Betriebsspesen sowie für Wohlfahrtszwecke bewegten sich in aufsteigender Linie. Die Mehraufwendungen für Produktion und Vertrieb ließen sich durch angemessene Verkaufspreise nicht immer wunschgemäß zum Ausgleich bringen. Das Exportgeschäft stand sichtlich im Zeichen abwartender Reserve. Eine durch-

greifende Belebung des Geschäfts auf der ganzen Linie wird erst nach Klärung und Festigung der politischen Verhältnisse zu erwarten sein. Im Durchschnitt war die Branche mit den Geschäftsergebnissen des Jahres zufrieden.

77. Gold- und Silberwaren, Juwelen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Mit Rücksicht auf den wenig befriedigenden Verlauf im letzten Viertel des Jahres 1912 trat die Branche mit recht schwachen Hoffnungen in das neue Geschäftsjahr ein, und der Verlauf rechtfertigte die Befürchtungen. Die anhaltenden Balkanwirren, die politische Unsicherheit der Lage in Mexiko sowie der hohe Geldstand konnten nicht anders als ungünstig auf die Branche einwirken. Auch die Wehrsteuer warf ihre Schatten voraus. Viele waren bestrebt, die dadurch bevorstehenden großen Ausgaben durch Unterlassung der Käufe von Luxusartikeln einzuschränken oder auszugleichen. Das Weihnachtsgeschäft war sehr verschieden. Einzelne Firmen klagten über den wenig befriedigenden Geschäftsgang, andere waren sehr mit ihm zufrieden.

Arbeiterverhältnisse

Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war gut. Das Angebot von Arbeitskräften war größer, als die Nachfrage. Seit langer Zeit trat der Fall ein, daß selbst gute Arbeiter mehr vorhanden waren, als beschäftigt werden konnten.

Goldwaren.

Im Großhandel mit Goldwaren lag das Geschäft recht schwach; erst im Spätherbst trat eine kleine Besserung ein, so daß das deutsche Geschäft den Umsatz des Vorjahres nicht erreichte. Der Export nach Italien, Holland und Dänemark hob sich etwas, hingegen war der Absatz nach Südamerika geringer. Russische Käufer blieben fast ganz aus, und auch nach Frankreich war der Absatz gering, während das Geschäft mit England zufriedenstellend war. Der Detailhandel in Goldwaren war infolge der oben erwähnten Umstände wenig befriedigend. Im Fremdengeschäft waren russische Käufer die Hauptfaktoren, während über den Mangel an kaufkräftigen Amerikanern geklagt wurde. Die Werkstätten für Juwelenfassungen und feine Goldarbeit waren schwach beschäftigt, erst Mitte Oktober gingen die Aufträge zahlreicher ein. Für Juwelenfassungen blieb Platina weiter fast ausschließlich verwendet. Der Preis stellte sich auf 6200 Mk. für das Kilogramm. Zeitungsnachrichten zufolge sollen in Westfalen Platinafunde gemacht sein. Die Bestätigung bleibt abzuwarten.

Silberwaren

In Silberwaren war das Geschäft erheblich besser als in den verwandten Zweigen. Die Werkstätten, welche schwerere Waren herstellen (Hammerarbeit), waren im ganzen Jahr genügend beschäftigt. In kouranten Waren war der Absatz in der ersten Jahreshälfte schwächer, doch glich das zweite Halbjahr den Ausfall reichlich aus. Die Geschmacksrichtung ist noch immer die

gleiche: einfache, ruhige Muster werden bevorzugt; auch mit Silber beschlagene Kristallgegenstände fanden viel Anklang.

Export.

Die Erstarkung der nationalen Industrie in fast allen Ländern erschwert den Export ganz erheblich. Es sind Bestrebungen im Gange, die Zölle auf Silberwaren in einzelnen Ländern zu erhöhen, und die Exporteure wünschen dringend, daß ihnen bei Abschluß von neuen Handelsverträgen die bisherigen Absatzgebiete nicht durch Erhöhung der Zollsätze ganz verschlossen werden. Dies gilt besonders von Italien; doch auch in Spanien, Belgien, Skandinavien und Rußland liegen die Verhältnisse ähnlich. Der Absatz nach all diesen Ländern war gering. Nach England und Frankreich wurden nur einzelne Berliner Spezialitäten ausgeführt. Auch mit Oesterreich-Ungarn war das Geschäft sehr schwach und brachte infolge vieler Zahlungseinstellungen Verluste.

Silberpreis.

Der Silberpreis unterlag nur geringen Schwankungen. Er stellte sich folgendermaßen:

Tab. 124. Silberpreis (in Mark pro kg).

	1. Jan.	1. Febr.	1. März	1. April	1. Mai	1. Juni	1. Juli	1. Aug.	1. Sept.	1 Okt.	1. Nov.	1. Dez.	31. Dez.
1910	71.50	71.—	69.25	71.50	73.75	73.—	73.—	73.—	72.—	73.75	76.50	75.25	74.—
1911	74.00	72.25	71.75	72.00	72.75	72.75	72.00	71.25	71.50	72.25	74,50	76.00	74.25
1912	74.25	79.50	80.25	78.75	84.—	83.—	83.50	82.—	85.50	87.75	86.25	87.—[1]	85.75
1913	86.75	84.50	81.25	78.50	82.25	81.50	79.50	81.—	81.25	84.—	81.75	80.—	80.25

[1]) 1912: 2. Dezember.

für das Kilogramm Feinsilber an der Hamburger Börse.

Rohbrillanten.

In Rohdiamanten war das Geschäft im Berichtsjahre normal bei ziemlich stabilen Preisen. Das Hauptinteresse nimmt momentan die Lage des deutschen Diamantenmarktes in Anspruch. Es ist bekannt, daß sich bei dem Antwerpener Konsortium ganz bedeutende Vorräte (Zeitungsnachrichten sprechen von 600 000 Karat) angesammelt haben und daß der Absatz sehr gering ist. Da die Produktion immer größer wird, sind Bestrebungen im Gange, diese einzuschränken und das abzunehmende Quantum zu kontingentieren. Bisher sind diese Bestrebungen an dem Widerstand der Förderer gescheitert. Neue Unterhandlungen sollen im Gange sein. Die erwartete Kontingentierung für südwestafrikanische Diamanten wurde seitens des Reichskanzlers am 13. Dez. 1913 eingeführt. Für jedes Kalenderjahr soll mit Rücksicht auf die Marktlage ein Höchstmaß der zur Verwertung gelangenden Diamanten festgesetzt werden. Für das Jahr 1914 wurde dieses Höchstmaß auf 1 038 000 Karat bestimmt. Die Diamantenregie für den Vertrieb der deutschen Diamanten wurde verstaatlicht. Von den im belgischen Kongo neuerdings gefundenen Diamanten kam die erste Sendung von ca. 10 000 Karat auf den Markt und fand zu befriedigenden Preisen leicht Absatz.

Geschliffene Brillanten wurden in den ersten 8 Monaten sehr lebhaft umgesetzt. Amerika trat stark als Käufer auf, da die dort am 1. Okt. eingetretene Zollerhöhung von 10 auf 20 % des Wertes Anlaß bot, vor dem 1. Okt. möglichst viel Ware zu beziehen. Naturgemäß trat nach dem 1. Okt. eine kräftige Reaktion ein, und das Brillantgeschäft ist seit dieser Zeit vollkommen still geworden. — Die Preise aber waren nicht niedriger als im Vorjahre, selbst kleines Melée lag fest; größere Ware war eher im Preise anziehend. Geschliffene Brillanten.

Die Nachfrage in Schnurperlen war geringer als im Vorjahre; besonders größere Kolliers waren weniger gefragt. Trotzdem waren die Preise nicht billiger; besonders schöne Qualitäten wurden sogar höher bezahlt. Auch Boutons und Pendeloques stiegen bei guter Nachfrage etwas im Preise. Perlen.

Von Farbsteinen war nur Saphir gesucht und enorm teuer; große feine Steine sind um 80—100% gestiegen. Smaragde und Rubine lagen still bei unveränderten Preisen. Farbsteine.

In Halbedelsteinen war das Geschäft ziemlich lebhaft bei leicht anziehenden Preisen. Aquamarin wurde bevorzugt. Halbedelsteine.

Zweiter Bericht.

Die Balkanwirren wirkten drückend auf das Geschäft ein, ebenso die auffallende Geldknappheit, welche nahezu das ganze Jahr anhielt. Unter diesen Umständen hatte das regelmäßige Geschäft schwer zu leiden, und die mit dem Regierungsjubiläum und der Hundertjahrfeier in Verbindung stehenden Extraarbeiten waren nicht imstande, die Fehlbeträge in den Umsatzziffern auszugleichen. Denn auch im Auslande, in England, Frankreich, Oesterreich und Rußland, lag das Geschäft wenig günstig, und weniger zahlreiche Aufträge kamen ein als sonst bei regulärem Geschäftsgange. Eine kleine Entschädigung wurde der Branche aus Südamerika zuteil, welches mit ziemlich belangreichen Einkäufen auftrat. Auch nach Beendigung des Balkankrieges setzte die erhoffte Besserung nicht in dem Maße ein, wie allgemein erwartet worden war. Immerhin aber war der Oktober wenigstens etwas lebhafter. Die zum Regierungsjubiläum angeforderten Arbeiten brachten einige neue Anregungen in das Geschäft und ermöglichten es, den Betrieb wenigstens im ersten halben Jahre voll aufrechtzuerhalten. Vom Juli an jedoch mußte der Betrieb etwas eingeschränkt werden. Zweiter Bericht. Allgemeines.

In der Silberwarenbranche herrschte im allgemeinen die Geschmacksrichtung des vorigen Jahres vor; die historischen Stile bleiben trotz aller Verurteilungen durch die Kunstschriftsteller am meisten gefragt, dagegen finden Erzeugnisse in dem „neuen deutschen Stile“ so gut wie gar keine Abnehmer. Silberwarenfabrikation.

Juwelenhandel.

In der Juwelenbranche sind trotz des schlechten Geschäftsganges die Preise fast auf der ganzen Linie gestiegen. Die feinen Qualitäten in größeren Brillanten von 1 Karat aufwärts sind um 15—20 % gegen das Vorjahr hinaufgegangen, während größere feine Steine von 4 Karat aufwärts noch mehr im Preise angezogen haben und dabei kaum erhältlich sind. Die Smaragde und Safire wurden gleichfalls höher bewertet, während die Rubine ihre bisherigen Preise behalten haben. Am auffallendsten ist die Preissteigerung wieder bei größeren feinen Rundperlen in die Erscheinung getreten. Es ist heute keine Seltenheit mehr, wenn für Perlen über 4 Grains das 30- und 35fache des Gewichts im Engros-Handel gezahlt wird. Das Publikum will sich noch immer nicht an diese von Jahr zu Jahr steigende Wertschätzung der Perlen gewöhnen, es zerschlagen sich deshalb recht häufig Geschäfte in Perlen, welche bei günstigeren Preisen zum Abschluß zu bringen sein würden. Die schönfarbigen Fancy-Saphire, Turmaline, Zirkone usw. waren in feinen Qualitäten mehr begehrt und erzielten ebenfalls ganz gute Preise. Die im vergangenen Jahre einsetzende Mode einfacher Formen der Schmuckstücke hat angehalten; das Publikum wendet sich immer mehr von der Verwendung vieler kleiner Brillanten ab und bevorzugt Stücke mit einzelnen größeren Steinen. Für die Fassungen der Juwelenstücke kommt überhaupt nur noch Platina zur Verwendung, Goldfassungen sind nahezu vollkommen ausgeschaltet.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Silberwarenfabrikation.

Im Berichtsjahre war in der Silberwarenfabrikation die Bevorzugung irgendeines Stils weder in Deutschland noch in den importierenden fremden Ländern zu bemerken. Die Ursache lag darin, daß das Publikum eine große Kaufunlust ergriffen hat, die sich auch in unabsehbarer Zeit nicht legen wird. Die durch die Balkanwirren erzeugte Entwertung aller Wertpapiere, der äußerst hohe Geldstand und damit verbunden die schwierige, oft unmögliche Beschaffung zweiter Hypotheken haben es bewirkt, daß die Kauflust sich in den bescheidensten Grenzen hielt und nur das Allernötigste zur Anschaffung gelangte. Kursverluste, hohe Provisionen bei Erneuerung der Hypotheken bzw. Beschaffung von Betriebsmitteln waren die unmittelbaren Ursachen des schlechten Geschäftes. Auch die Wehrsteuerabgabe warf schon ihre Schatten voraus: Dies alles veranlaßte die Branche, den Betrieb auf das äußerste zu beschränken. Es kam in den Monaten September, Oktober und November zu Arbeiterentlassungen, ein Fall, der bisher einzig dasteht. Das Weihnachtsgeschäft war sehr bescheiden. Wie in Deutschland, so sah es auch in den importierenden fremden Ländern aus. Die Arbeiter der verwandten Berliner Etuibranche streikten um Lohnzulage und Arbeitszeitverkürzung.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

Versilberte Tafel- und Luxusgeräte.

Der Umsatz in versilberten Tafel- und Luxusgeräten war im Jahre 1913 etwa um 15 % höher als im Vorjahre. Die allgemeine ungünstige Geschäftslage machte sich insofern fühlbar, als eine Steigerung des Umsatzes im Inlandgeschäfte nicht zu erzielen war. Die Geldknappheit bedingte, daß die Zahlungen seitens der Kundschaft langsamer als bisher erfolgten. Der Export nach Oesterreich litt noch bedeutend unter den Einwirkungen der Balkanwirren; es waren mehrfach Verluste aus diesem Grunde zu verzeichnen. Rußland ist für versilberte Geräte sehr aufnahmefähig, der Umsatz bewegte sich in aufsteigender Linie. Das Geschäft mit den nordischen Ländern war annähernd das gleiche, ausgenommen das mit Schweden, wo die einheimische Industrie sich ganz bedeutend entwickelt hat. Es herrscht dort das Bestreben vor, fremde Waren nach Möglichkeit auszuschalten. In den Verhältnissen zu den übrigen europäischen Ländern sind irgendwelche Aenderungen nicht eingetreten. Schwerer gestaltete sich das Geschäft mit Südamerika. Die dortigen geschäftlichen Krisen üben anhaltend ihre Wirkung aus. Nach den Vereinigten Staaten von Amerika war das Geschäft still; es ist aber zu hoffen, daß infolge des neuen Zolltarifes eine wesentliche Besserung eintritt. Andauernd gut ist das Geschäft nach Australien. — Der im Jahre 1912 vereinbarte Preisaufschlag konnte auch während des Berichtsjahres durchgehalten werden. Die steigenden Unkosten und hohen Preise der Rohmaterialien rechtfertigen denselben.

VI. Rohstoffe und Fabrikate der pharmazeutischen, chemischen und verwandten Industrien. Fettwaren, Oele und Farbstoffe. Gasfabrikation.

78. Anorganische chemische Industrie.

Allgemeines.

Das wirtschaftliche Ergebnis des Jahres 1913 ist für die chemische Großindustrie günstig und steht hinter dem des Vorjahres nicht zurück. Die meisten Betriebe konnten während der Berichtszeit voll ausgenutzt werden, was um so beachtenswerter ist, als die Absatzverhältnisse infolge der zeitweise recht unsicheren politischen Lage starken Schwankungen unterworfen waren und die bis zum Herbst hinein dauernde allgemeine Geldteuerung lähmend auf die kaufmännische Unternehmungslust wirkte. Allerdings waren die Verkaufspreise für die Fertigfabrikate nicht immer befriedigend und oft nicht in Einklang zu bringen mit den gesteigerten Notierungen für Rohstoffe und Kohlen. Die Tatsache, daß die wirtschaftliche Konjunktur ihren Höhepunkt überschritten hat, warf natürlich auch auf die chemische Groß-

industrie ihre Schatten, ohne jedoch deren Beschäftigungsgrad bis zum Schluß des Berichtsjahres wesentlich zu beeinflussen.

Ausfuhr.

Die Ausfuhr nach den europäischen Ländern sowie nach den übrigen Weltteilen hielt sich im Rahmen des vorjährigen Absatzes. Nach Beendigung der Balkankriege konnten die Verladungen nach den Balkanländern und der Türkei, wenn auch zunächst nur in geringem Umfange und — in Anbetracht der daniederliegenden wirtschaftlichen Lage dieser Länder — unter Beobachtung größter Vorsicht, wieder aufgenommen werden. Der Versand nach den Vereinigten Staaten von Amerika geriet während der Beratungen über den neuen Zolltarif ins Stocken. Es ist jedoch Aussicht vorhanden, daß nach der nunmehr endgültigen Annahme des neuen Tarifes die Beziehungen nach diesem Lande wieder lebhafter werden.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse waren nicht ungünstig. Das Angebot an Arbeitskräften war, bei immer ausreichenden Meldungen, im Anfange des Berichtsjahres erheblich schwächer als im Vorjahre, um dann bis zum Ende der Berichtszeit dauernd zuzunehmen, so daß das durchschnittliche Angebot dem des Vorjahres ungefähr entsprach. Wesentliche Lohnerhöhungen wurden nicht vorgenommen.

Einzelne Artikel.

Ueber die einzelnen Artikel ist im besonderen zu berichten, daß die gute Nachfrage nach Schwefelsäure auch im Berichtsjahre anhielt. Die Preise für diesen Artikel waren im allgemeinen unverändert, jedoch machte sich gegen Ende des Jahres, angesichts der steigenden Preise für das Rohmaterial, das Bestreben geltend, auch die Notierungen für die Fertigfabrikate entsprechend heraufzusetzen.

Der Absatz in Salzsäure war starken Schwankungen unterworfen, so daß die überschüssigen Mengen zeitweise zu erheblich heruntergesetzten Preisen abgestoßen werden mußten.

Die Verkaufspreise für Salpetersäure standen in keinem Verhältnis zu den Herstellungskosten, die sich durch die im ersten halben Jahr gestiegenen Notierungen für Chile-Salpeter erhöhten.

Für kalziniertes Glaubersalz wurde der inländische Bedarf durch die Stillegung einer Reihe von Glashütten, besonders im Bereich der Tafelglas-Industrie, recht ungünstig beeinflußt, so daß nicht unerhebliche Mengen von diesem Artikel zu weichenden Preisen im Auslande untergebracht werden mußten.

In flüssig wasserfreiem Ammoniak hielten sich Umsatz und Verkaufspreise im allgemeinen auf der gleichen Höhe wie im Vorjahre.

Für kohlensaures Ammoniak traten einige neue Fabriken in Wettbewerb mit den bisherigen Erzeugern dieses Artikels. Daher mußte man die Verkaufspreise herabsetzen, um die hergestellten Mengen unterbringen zu können.

Die Notierungen für Salmiakgeist, der im ersten Halbjahr noch recht begehrt war, erlitten im Spätsommer einen starken Rückgang. Der Grund hierfür lag in einer allgemeinen, in ihrem Umfange allerdings ungerechtfertigten Beunruhigung des Ammoniakmarktes, die verursacht wurde durch das Bekanntwerden der Tatsache, daß die Arbeiten zur Herstellung von synthetischem Ammoniak erfolgreich durchgeführt waren.

Aus dem gleichen Grunde zeigten die Preise für schwefelsaures Ammoniak in Deutschland sowie in England während des ganzen Sommers eine weichende Richtung, um gegen Ende November einen weiteren starken Sturz zu erfahren. Wegen der ungeklärten Lage des Marktes hielten sich Händler und Verbraucher mit der Eindeckung ihres Bedarfes auf das äußerste zurück. Infolgedessen blieben große Mengen dieses Artikels am Ende des Jahres unverkauft und mußten gestapelt werden.

Gelbes Blutlaugensalz war bis zum Herbst hinein weiter rege begehrt, so daß die Preise etwas heraufgesetzt werden konnten, ohne jedoch einen befriedigenden Nutzen zu lassen.

Für rotes Blutlaugensalz hielten sich Umsatz und Preise auf ungefähr der gleichen Höhe wie im Vorjahre.

Dasselbe ist von Rhodansalzen zu sagen, deren Verkaufspreise jedoch immer noch nicht befriedigen konnten.

Der Umsatz in Thoriumnitrat erfuhr gegen Ende des Berichtsjahres eine geringe Steigerung, und auch die Preise dieses Artikels konnten um ein weniges heraufgesetzt werden.

Im Handel mit Zitronensäure führte die Tatsache, daß fast die ganze Zitronenernte Nordamerikas durch Frost vernichtet war, zu einer ungewöhnlich starken Nachfrage nach Rohstoff seitens der Zitronensäurefabriken Nordamerikas und zu einer erheblichen Preissteigerung für das Rohmaterial, welches gegen Ende des Berichtsjahres völlig vergriffen war. Die Preise des Fertigfabrikates zeigten eine entsprechende Aufwärtsbewegung, doch waren sie schließlich nur noch nominell, da Umsätze mangels Ware nicht mehr stattfanden.

79. Organische chemische Industrie.

Die in dem letzten Bericht gemachte Voraussage ist eingetroffen. Der von gewisser Seite angekündigte Preisrückgang für Glyzerin ist nicht eingetreten, und viele Konsumenten haben zu ihrem Schaden erfahren müssen, daß allzu langes Warten manchmal nicht die richtige Taktik ist. Es wurde zwar mehrere Male von dieser Partei versucht, die Preise durch Baissemanöver, wie zum Beispiel besonders billige Verkäufe, herunterzudrücken, jedoch stets mit negativem Erfolge. Für die Raffineure bot sich also keine Gelegenheit, durch geschicktes Ausnutzen von Preisschwankungen das Glyzerindestillationsgeschäft einigermaßen rentabel Glycerin.

zu gestalten. Vielmehr blieben die Preise im großen und ganzen vollständig gleich. Man notierte z. B. im Anfang des Berichtsjahres den Preis von 155 Fr. für 100 kg, abzüglich 3½ % Skonto, fob guten kontinentalen Hafens, sonst Pariser Bedingungen. Dieser Preis stieg dann ganz langsam im ersten Vierteljahr bis auf 160 Fr. bei gleichen Bedingungen, um bis zur Jahresmitte wieder abzubröckeln bis herab zu 142½ Fr. Dieses Sinken der Preise hatte kein besonderes Baissemanöver als Ursache; sondern nur die absolute Interesselosigkeit der Käufer von Rohware, speziell der Amerikaner, veranlaßte die schwächeren Produzenten von Rohware, die aus Mangel an flüssigen Mitteln von Zeit zu Zeit unbedingt realisieren müssen, ihre Forderungen nach und nach zu ermäßigen. Man kann wohl sagen, daß unter Umständen die Preise noch weiter heruntergegangen wären, wenn nicht in diesem kritischen Moment bei einigen Großkonsumenten Bedarf an Rohware eingetreten wäre. Als zwei oder drei größere Käufer im Markt erschienen, schnellten die Preise sofort um 10 Fr. herauf, um langsam aber stetig bis auf 167½ Fr., Pariser Bedingungen, zu steigen. Dieser Preis konnte am Schluß des Berichtsjahres als normal bezeichnet werden. Als befestigendes Moment trat wohl auch die Tatsache hinzu, daß gewisse größere Lieferungsverträge amerikanischer Großfirmen ungefähr um die Mitte des Berichtsjahres abliefen; man nahm an, daß dann auch Amerika wieder ein größeres Interesse für den europäischen Markt zeigen würde.

Das Fehlen größerer Preisschwankungen zwang wie früher einmal wieder die finanziell schwächer gestellten Raffineure, ihr Fertigprodukt zu äußerst niedrigen Preisen auf den Markt zu bringen, nur um überhaupt realisieren zu können und um den eingegangenen Verpflichtungen zur Abnahme von gekaufter Rohware korrekt nachkommen zu können. Diese niedrigen Offerten der kleineren Firmen, die bei Preisschwankungen Rohware billig hätten einkaufen können, um das Fertigprodukt dann später mit gutem Spekulationsnutzen zu verkaufen, machten es natürlich den großen und finanziell starken Raffineuren gleichfalls äußerst schwer, ihre Ware mit Nutzen abzustoßen. Und dies um so mehr, als die deutschen Raffineure ja infolge der bekannten ungünstigen Zollverhältnisse für den Absatz ihres Fertigprodukts praktisch ausschließlich auf den deutschen Markt angewiesen sind. Es trat daher auch diesmal wieder der ungesunde Zustand ein, daß nur derjenige überhaupt einen Nutzen, wenn auch nur einen bescheidenen, aus seiner Fabrikation ziehen konnte, der, mag man es nun weise Vorsicht oder gewagte Spekulation nennen, seine Maßnahmen schon lange vorher getroffen hatte. Das gestattete ihm jetzt, billiger zu verkaufen als der, welcher seine Kalkulationen auf Basis der Tagespreise für die Rohware machen mußte. Es ist bedauerlich, daß es einer so wichtigen Industrie, wie der

Glyzerinindustrie, nur so möglich ist, sich überhaupt aufrecht zu erhalten.

Diese mißlichen Verhältnisse haben es auch mit sich gebracht, daß sich die Finanzen einzelner Firmen als zu knapp erwiesen, um das Spiel durchzuhalten. Hierbei muß man allerdings berücksichtigen, daß das Glyzeringeschäft wegen des hohen Wertes des Produkts recht erhebliche finanzielle Mittel erfordert. Auch viele Produzenten von Rohware sind davon abgekommen, sich weiter an dem Spiel zu beteiligen, da die glyzerinreichen Fette zu hohen Preisen von der Nahrungsmittelbranche aufgekauft werden und sie nur noch auf die glyzerinarmen Fette angewiesen sind, bei deren Verwendung es sich sehr schwer vorher bestimmen läßt, wie groß die Jahresproduktion sein wird. Und dies zu wissen, ist wegen des Spekulationsmoments unumgänglich nötig.

Um es kurz zusammenzufassen, kann man die gegenwärtige Lage des Glyzerinmarktes wohl dahin präzisieren, daß nur der Erfolg haben kann, dem erhebliche finanzielle Mittel und ein großes Talent zum Spekulieren zur Seite stehen.

Lanolin.

Das Geschäft in Lanolin, soweit es sich um die Qualitäten handelt, welche zur Herstellung von Salben, Seifen usw. verwendet werden, bewegte sich im Berichtsjahre in durchaus normalen Bahnen. Die Spezialprodukte, für die das Lanolin in Frage kommt, erfreuen sich steigender Beliebtheit beim Publikum, hauptsächlich wegen der unvergleichlichen guten Wirkung, die das Lanolin auf die Haut hat.

80. Chemisch-pharmazeutische Präparate und Spezialitäten.

Allgemeines.

Selten ist ein Jahr so ungünstig verlaufen wie das Jahr 1913. Am Anfang desselben standen wir noch unter dem Einfluß der kriegerischen Verwicklungen auf dem Balkan, als dessen wichtigste den Handel schädigende Folge die außergewöhnliche Lage des Geldmarktes angesehen werden muß. Gerade in dem Umstand, daß diese Geldknappheit so lange andauerte — denn der Herabsetzung des Diskonts gegen Ende Oktober um ½ % konnte ein merklicher Einfluß nicht zugeschrieben werden —, lag eine Erschwerung für den Handel, die, nach den bereits festgestellten ungünstigen Verhältnissen im Jahre 1912, nicht überwunden werden konnte. Infolgedessen war auch nach Beendigung der Kriegslage eine Besserung in der zweiten Hälfte des verflossenen Jahres nicht zu verzeichnen. Der Handel mußte einen schweren Kampf führen, um sich in seiner Position zu behaupten. Der Absatz der deutschen Produktion erfuhr zwar eine Steigerung, diese konnte aber nur durch einen bedeutend erhöhten Arbeitsaufwand erreicht werden. In erster Reihe nötigte

die schwierige Beschaffung von Geldmitteln zu wiederholten kleineren Einkäufen, die sich unter normalen Verhältnissen als eine einzige große Handlung mit bedeutend verringerter Arbeit dargestellt hätte. Daß sich auch eine allgemeine Zurückhaltung geltend machte und daß sich der geschäftliche Verkehr vielfach nur auf die notwendigste Bedarfsdeckung beschränkte, war eine natürliche Folgeerscheinung. Der Arbeitsaufwand zur Erzielung und Abwicklung der Geschäfte stand somit nicht im richtigen Verhältnis zu dem Erfolg und zu dem erzielten Gewinn. Dieser wurde schließlich noch durch eine das ganze Jahr anhaltende rückläufige Konjunktur der Warenwerte weiter beeinträchtigt, so daß eine große Anzahl geschäftlicher Unternehmungen kaum eine ausreichende Deckung der erheblich erhöhten Unkosten, geschweige denn einen Gewinn erzielt haben dürfte. Einen Beweis für den Handelsrückgang liefert auch die zunehmende Häufigkeit von Schleuderpreisen, besonders haben sich diese in den letzten Monaten des Jahres bemerkbar gemacht. Die Ursache ist zum Teil in dem Verkauf der Warenvorräte nur mit minimalem Aufschlag oder ohne einen solchen zur Beschaffung von Barmitteln zu suchen, vielfach aber auch in dem Bestreben, einen der rückläufigen Konjunktur unterliegenden Artikel sofort zu Geld zu machen, bevor eine weitere Entwertung desselben eintritt. Die Schädigung ist dann gewöhnlich doppelt, denn nicht nur der Verkäufer erleidet einen solchen Verlust, auch der Käufer hat den vermeintlichen billigen Kauf, wenigstens für einen Teil dieser Ware, vielfach später zu bereuen.

Einzelne Artikel

Eine rückläufige Konjunktur mußte bei einer großen Anzahl von Handels- und Fabrikationsartikeln beobachtet werden. Die Ursachen für diese liegen zum Teil in den vorstehend geschilderten Verhältnissen, zum Teil in der Ueberproduktion.

Opium hat im Laufe des Jahres einen Preisrückgang von 36 Mk. auf 23 Mk. erfahren. Dieser Rückgang des Rohmaterialienwertes hatte einen prozentual noch größeren der Alkaloide zur Folge. Die wichtigsten von ihnen, nämlich Morphium und Codein, haben folgenden Wertänderungen unterlegen (Preise in Mark für 1 kg):

Morphium		Codein	
30. Mai	376 M.	15. Februar . . .	585 M.
17. Juni	356 „	6. März	550 „
9. Juli	346 „	3. Juni	535 „
1. September . .	326 „	11. Juli	505 „
4. September . .	321 „	19. Juli	475 „
22. September . .	291 „	1. September . .	455 „
9. Oktober . . .	285 „	25. September . .	425 „
6. November . .	275 „	6. November . .	400 „

Auch Kokain ist durch Ueberproduktion stark im Werte vermindert worden, nämlich von 275 Mk. für 1 kg für das handelsübliche salzsaure Präparat auf 185 Mk.

Aus der Reihe der Teerprodukte ist die kristallisierte Karbolsäure als besonders entwerteter Artikel zu nennen. Der Rückgang ist auf über 20% des im Jahre 1912 vorhandenen Wertes zu bemessen.

Ein empfindlicher Verlust für die Fabrikanten ist in der zweiten Hälfte des Jahres 1913 durch den Rückgang in den Notierungen für Salmiakgeist eingetreten. Die synthetische Herstellung dieses Artikels hat eine derartige Entwertung zur Folge gehabt.

Von Handelsartikeln sind raffinierter Kampfer durch Ueberschwemmen des deutschen Marktes mit dem japanischen Produkt, Quecksilber durch Ueberproduktion, Menthol infolge einer vorzüglichen Ernte der Pfefferminzpflanze in Japan und infolge Wegfalles der bisherigen Monopolstellung des Artikels besonders in ihren Werten herabgesetzt worden.

Syndikate.

Nur einen verhältnismäßig geringen Schutz konnten die kürzere oder längere Zeit bestehenden Handelssyndikate bieten, auch diese mußten unter dem Drucke der allgemeinen Verhältnisse die Preise einiger Artikel ermäßigen, wie z. B. diejenigen von Salizylsäure und den damit zusammenhängenden Produkten, wie Salol, Azetylsalizylsäure, ferner Chloroform, Strychnin.

Apothekergesetz.

Einen Einfluß auf den geschäftlichen Verkehr in der Branche übte auch die Tatsache aus, daß das Apothekerwesen noch immer nicht geregelt ist.

Arbeiterverhältnisse.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeiter kann im großen ganzen als dauernd gut bezeichnet werden; Lohnbewegungen oder Streiks von irgendwelcher Bedeutung sind nicht vorgekommen; sicherlich hat dazu das Bestreben der Betriebe, sich einen guten Stamm von ständigen Arbeitern, selbst unter Gewährung größerer Geldopfer, zu erhalten, beigetragen.

Verkehrsverhältnisse.

Als Neuerung in den Verkehrsverhältnissen ist die Eröffnung des Berliner Osthafens und des Großschiffahrtsweges Berlin-Stettin zu verzeichnen. Beide sind für den Handel sicherlich von großer Wichtigkeit, und wenn der Nutzen daraus auch erst im Laufe der Jahre zur vollen Geltung kommen kann, so dürfte für das Jahr 1914 schon eine Wirkung insofern hervortreten, als die Wasserverkehrslinien Hamburg-Berlin sich ihren Vorsprung mit allen Mitteln zu sichern versuchen werden. Für die Berliner Verkehrsverhältnisse ist die Linie Berlin-Hamburg heute noch die Hauptader für die Ein- und Ausfuhr; sollte diese eine Einbuße erleiden, so könnten höchstens die in vielen Punkten wohl revisionsfähigen Platzverhältnisse Hamburgs die Schuld tragen.

Schluß des Jahres.

Am Schlusse des Jahres 1913 sind wir sicherlich auf einer allgemein niedrigeren Wertlage der Artikel unserer Branche angelangt, nur wenige sind unverändert geblieben, vereinzelte haben eine höhere Position erreicht, z. B. Chinin, Borax und Borsäure,

Jod-Präparate, Santonin, Zitronensäure. Die Schäden aber, die das Jahr 1913 dem Handel beigebracht hat, werden noch lange empfunden und nicht sobald beseitigt werden können, zumal eine Besserung der allgemeinen Verhältnisse am Schlusse des Berichtsjahres noch nicht festgestellt werden konnte.

Einzelne Artikel. Zweiter Bericht

Ueber einzelne Artikel entnehmen wir einem zweiten Berichte noch folgendes:

Die Preise für Salizylsäure und Salizylpräparate blieben in der ersten Hälfte des Jahres unverändert, wurden jedoch im Herbst, den Preisen von Karbolsäure folgend, um etwa 20% ermäßigt. Letzterer Artikel verfolgte eine weichende Tendenz und hat im Oktober d. J. einen Preisstand erreicht, der wohl kaum noch unterschritten werden dürfte.

In der Fabrikation von Borpräparaten macht die Beschaffung genügender Mengen Rohmaterials zur Deckung des stetig zunehmenden Weltkonsums immer größere Aufwendungen für die Erschließung neuer Minen erforderlich, wodurch sich die Herstellungskosten nicht unwesentlich erhöhen. Dementsprechend bewegten sich die Preise für Borax und Borsäure aufwärts. Im Februar wurden sie um 1 Mk. für 100 kg erhöht und am 1. Okt. erfolgte eine weitere Preiserhöhung für Borsäure um 4 Mk. für 100 kg.

Die Preise von Bismut- und Brompräparaten haben keine Aenderung erfahren. Der Absatz war befriedigend.

Der Absatz von Kampfer war normal, ohne daß jedoch eine Aufbesserung der Preise erfolgen konnte.

Der Absatz von Chloralhydrat bewegte sich im bisherigen Umfange. Die Preise, welche zu Anfang des Jahres fast keinen Nutzen mehr ließen, haben in letzter Zeit eine kleine Aufbesserung erfahren.

Nach Kokain herrschte zu Anfang des Jahres sehr starke Nachfrage, so daß den Anforderungen vielfach nicht Genüge geleistet werden konnte. Dann trat aber ein starker Rückschlag ein und die Preise fielen von 260 Mk. für 1 kg bis auf 155 Mk. für Hydrochloricum und haben damit einen Tiefstand erreicht, wie seit langen Jahren nicht. Obwohl diese Preise in keinem Verhältnis zu dem für die Rohware stehen, ist die Marktlage mangels Nachfrage sehr flau.

Kollodium und Schwefeläther fanden befriedigenden Absatz. Die Preise, welche von den Spritpreisen abhängig sind, haben sich seit Anfang des Jahres in gleicher Höhe gehalten. Der Preis für Spiritus war Mitte November 62,50 Mk. für 100 Liter 96er Sprit.

Glyzerin war nur geringen Schwankungen unterworfen. Die Preise bewegten sich zwischen 155 Mk. und 165 Mk. für doppelt destillierte Pharmacopoeware.

Jod erfuhr im August eine beträchtliche Erhöhung. Der Rohjodpreis wurde von 7½ auf 9 d für 1 oz. engl. erhöht. Jodpräparate entsprechend.

Pyrogallussäure, Tannin und Gallussäure behaupteten ihren Preisstand bei befriedigendem Absatz. In den Balkanländern allerdings machte sich ein Stillstand der Geschäfte bemerkbar; das Geschäft dorthin kommt erst langsam wieder in Fluß. Die Preise für das Rohmaterial, Gallen, waren im Berichtsjahre fest, da die Unruhen in China die Exporte beeinflußten. Im November setzte eine Aufwärtsbewegung ein.

Die Vorräte von Zitronensäure wurden im Sommer äußerst knapp, was eine rapide Steigerung der Preise verursachte. Während zu Anfang des Jahres noch Notierungen von 3,20 Mk. vorkamen, waren im November selbst beschränkte Mengen zu 4,50 Mk. kaum erhältlich.

Die Preise für Brechweinstein hatten in der ersten Hälfte des Jahres infolge größerer Vorräte etwas nachgegeben. Nachdem diese aber in den Konsum übergegangen sind, verfolgt auch dieser Artikel wieder eine steigende Tendenz.

Die Präparate Medinal, Arthigon, Hormonal, Atophan, Hegonon haben sich bei den Aerzten gut eingeführt. Auch in photographischen Chemikalien ist der Geschäftsgang befriedigend.

81. Drogenhandel.

Das Jahr 1913 bot für den Handel mit Drogen und Chemikalien ein wenig erfreuliches Bild. Wenn auch die statistischen Zahlen über die Ein- und Ausfuhr von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen, Farben und Farbwaren eine ununterbrochene Steigerung aufweisen (die bis Ende September vorliegenden Zahlen weisen gegen das Vorjahr für die Ausfuhr ein Plus von über 4 Mill. Doppelzentner nach), so war die allgemeine Geschäftslage doch derartig, daß von einem befriedigenden Ergebnis nicht gesprochen werden kann. Die fast während des ganzen Zeitabschnittes andauernden unsicheren politischen Verhältnisse und der teuere Geldstand, der endlich Ende Oktober durch Herabsetzung des Reichsbank-Diskonts von 6% auf 5½% eine kleine Erleichterung erfuhr, wirkten hemmend auf die Entwicklung der Geschäfte ein. Die rückgängige Konjunktur hat starke Verluste auf vorhandene Lagerbestände gebracht und den Gewinn beträchtlich geschmälert. Die Umsätze im Handel mit pharmazeutischen und technischen Drogen und Chemikalien bewegten sich innerhalb der Grenzen des vorhandenen Bedarfes; für größere spekulative Geschäfte und Unternehmungen fehlte der Boden infolge des schwierigen Geldmarktes. Durch geringe Beschäftigung im Baugewerbe und in der Industrie wurde der Bedarf erheblich eingeschränkt. Erst mit Beginn des Herbstes machte sich hierin eine kleine Besserung bemerkbar. Allgemeines

Ausfuhr.

Die Ausfuhr nach dem Balkan stockte zeitweilig ganz. Sie nahm aber einen lebhaften Charakter an nach Beendigung des Krieges, da es galt, die erschöpften Lagerbestände wieder zu ergänzen. Die Zahlungen nach Ablauf der Moratorien gingen befriedigend ein. Der Absatz nach Rußland, Schweden, Norwegen und Dänemark war normal, die Ausfuhr über See durch die Wirren in China und Mexiko, durch schwierige wirtschaftliche Verhältnisse in Indien, Brasilien, Chile und Japan beschränkt. Bis zur Fertigstellung des neuen Zolltarifs der Vereinigten Staaten von Amerika war auch dorthin kein lebhaftes Geschäft möglich. Wenn trotzdem die Ausfuhrziffern höher waren als im Vorjahre, so mag dies seinen Grund darin haben, daß noch vielfach alte Kaufabschlüsse zur Erledigung kamen und daß man seitens der Fabrikanten zu jedem Opfer am Gewinn bereit war, nur um die Betriebe nicht einzuschränken und um die Arbeiter zu beschäftigen.

Inlandgeschäft.

Im Inlande machte sich wie immer in derartig schlechten Zeiten eine Schleuderei bemerkbar, die auf den ganzen Geschäftszweig schädigend wirkte. Die Bildung von Einkaufsgenossenschaften, die den freien Großhandel zu umgehen suchen, nimmt stetig zu. Hohe Flußschiffahrt- und See-Frachten mußten in Rechnung gezogen werden.

Soziale Lasten.

Die ohnehin ständig steigenden Geschäftsunkosten erfuhren eine weitere Erhöhung durch die neue Reichsversicherungs-Ordnung und das Versicherungsgesetz für Angestellte.

Zahlungsverhältnisse.

Die Zahlungsverhältnisse ließen infolge des teueren Geldstandes und der allgemeinen mißlichen wirtschaftlichen Lage viel zu wünschen übrig, namentlich waren häufig Verluste bei Gesellschaften mit beschränkter Haftung zu verzeichnen.

82. Apothekergewerbe.

Neuordnung der Krankenversicherung.

Die Signatur des Jahres war für die Apotheker die Vorbereitung der Einführung der neuen gesetzlichen Bestimmungen über die Krankenversicherung. Durch das Inkrafttreten des zweiten Buches der Reichsversicherungsordnung am 1. Jan. 1914 wird für die Apotheken eine völlig neue Lage geschaffen. Die Neuorganisation, welche wenige große Kassen an die Stelle zahlreicher kleinerer setzt — in Preußen wird die Zahl fast auf die Hälfte verringert —, schafft wesentlich mächtigere Kontrahenten für die Apotheker. Der Zwangsrabatt, den sie auf die rezeptmäßig verschriebenen Arzneien gewähren müssen, ist von den obersten Verwaltungsbehörden sehr hoch, auf 10% und mehr, angesetzt worden, und es sind ihnen für eine lange Reihe von sogenannten Handverkaufsartikeln besondere, verhältnismäßig niedrige Preise vorgeschrieben worden. Trotzdem scheint sich die Neuregelung des Verhältnisses zwischen Apotheken und Kassen im großen und ganzen glatt zu vollziehen, namentlich da die

ersteren, ihrer Ankündigung entsprechend, nicht an einen Kampf denken, sondern sich überall bereit zeigen, unter annehmbaren Bedingungen abzuschließen, und die letzteren dem mannigfachen Versuche, Unfrieden zu säen, nicht stattzugeben geneigt sind. Freilich war am Jahresende eigentlich alles noch im Werden, hauptsächlich weil in den meisten Bezirken des Reiches die amtlichen Verordnungen noch nicht ergangen waren, die für den endgültigen Abschluß die Unterlage bilden mußten. Jedoch war zu hoffen, daß die Ueberleitung in die neuen Verhältnisse sich ohne stärkere Reibungen abwickeln werde.

Es war dies im wesentlichen der Tätigkeit des Deutschen Apotheker-Vereins zuzuschreiben, der für den Verkehr mit den Kassen besondere, nach wirtschaftlichen Gebieten abgegrenzte Organisationen geschaffen und zweckmäßige Vorschläge für die Handverkaufslisten herausgegeben hat, beides Maßnahmen, welche sich gut bewähren.

Wie die neuen gesetzlichen Bestimmungen auf den Geschäftsbetrieb der Apotheken wirken werden, läßt sich noch nicht übersehen; man steht aber in Fachkreisen dieser Frage durchaus nicht optimistisch gegenüber. Wenn vielfach aus der Tatsache, daß etwa fünf Millionen Personen der Krankenversicherungspflicht neu unterworfen werden, der Schluß gezogen wird, daß damit den Apothekern ein bedeutender Gewinn zugeführt werde, so ist das in diesem Umfange sicher eine irrige Annahme. Diese Personen waren zum Teil schon landesrechtlich versichert oder wurden auf Grund anderer gesetzlichen Verpflichtungen bereits von jeher auf Kosten der Arbeitgeber mit den nötigen Arzneien versorgt, wie die Dienstboten, oder hatten sie aus eigener Tasche bezahlt, z. B. diejenigen, welche 2000 bis 2500 Mk. Gehalt beziehen. Sollte aber tatsächlich eine kleine Vermehrung des Umsatzes eintreten, so steht dem der Zwangsrabatt von 10 % und der Verlust gegenüber, den die Apotheker durch die Pflicht zur Gewährung der niedrigeren Handverkaufspreise vielfach, namentlich auf dem Lande, sicher haben werden. Wie ein etwaiger Kampf zwischen den Kassen und Aerzten, der ja allerdings, wie es scheint, noch in letzter Stunde verhindert werden wird, enden würde, liegt ganz im dunkeln.

Der Vorentwurf für ein neues Warenzeichengesetz wurde in Apothekerkreisen scharf kritisiert. Die Anwendung des Gesetzes von 1894 auf die Arzneimittel, namentlich die Zulassung von Wortzeichen, hat nach Ansicht der Apotheker so viele und schwere Mißstände geschaffen, daß Abhilfe dringend notwendig ist. Trotz des Nachweises dieser Uebelstände, so wurde ausgeführt, habe das Reichsamt in dem Vorentwurfe auch nicht den leisesten Versuch dazu gemacht, vielmehr in der Begründung sich ausdrücklich gegen jede Abänderung erklärt. Es gehe dabei von der ganz unrichtigen Voraussetzung aus, daß die Arznei eine Ware wie

Warenzeichengesetz.

jede andere sei, und ziehe daraus Schlußfolgerungen, die ganz unhaltbar seien. Es sei heut so weit gekommen, daß gerade die Fabrikanten von Geheim- und Schwindelmitteln sich mit Erfolg des gesetzlichen Schutzes bedienen, der ihren Produkten in den Augen des Publikums einen gewissen amtlichen Nimbus verleihe und sie gleichzeitig der Notwendigkeit enthebe, die Ware zu deklarieren. Die ungeheure Zahl von geschützten Arzneimittelnamen, die jährlich um Tausende vermehrt werde, müsse schließlich zur Verwirrung führen; es drohe hier eine Gefahr, die an amtlicher Stelle, wie es scheine, nicht recht erkannt werde. Um dem Erfinder und dem tüchtigen Geschäftsmann den ihm gebührenden Lohn zu sichern, genüge das Patentgesetz und die Beifügung des Firmennamens vollkommen.

Arzneitaxe.

Im übrigen fordert das Apothekergewerbe unter Hinweis auf das Anwachsen der Steuern, der sozialen Lasten usw. eine Erhöhung der Arzneitaxe. Sie wurde im Bundesrate auch von Bayern beantragt, scheiterte aber an dem Widerstande der preußischen Regierung. Die neue Taxe für 1914 bringt im ganzen genommen eher eine Erniedrigung der Arzneipreise als eine Erhöhung.

83. Terpentinöl und Harze (Kolophonium).

Terpentinöl.

Die Marktlage für Terpentinöl im Jahre 1913 war noch ruhiger als im Jahre zuvor. Preisschwankungen erheblicherer Art waren nicht zu verzeichnen. Es wurde nur der Bedarf gedeckt; spekulative Käufe größeren Umfanges kamen nicht zustande.

Zu Beginn des Jahres stellte sich der Preis für amerikanisches Terpentinöl auf etwa 64 Mk. für 100 kg. Mit geringen Preisveränderungen erhielt sich diese Notiz während des ersten Quartals. Im zweiten Quartal fielen die Preise langsam bis auf etwa 58 Mk., um dann bis zum Jahresschluß allmählich wieder bis auf 64 Mk. anzuziehen. Die Preise für französische und griechisches Terpentinöl folgten den Preisen für amerikanische Oele. Der Verbrauch von Terpentinöl-Ersatzmitteln hielt sich ungefähr auf der gleichen Höhe wie im Vorjahre. Die Preise für die Ersatzmittel, welche zum größten Teil aus Schwerbenzin bestehen, verfolgten weichende Tendenz. Die Marktpreise für russisches Terpentinöl (Kienöl) fielen von 42 Mk. zu Anbeginn des Jahres bis auf 37 Mk. gegen Mitte des Jahres, um dann langsam aber stetig sich wieder zu befestigen. Im November notierten die Preise 44 Mk. franko Berlin. Mehrere inländische Raffinieranstalten für russisches Terpentinöl haben die Fabrikation wegen mangelnder Rentabilität aufgegeben, hauptsächlich weil die Nachfrage nach Kienölraffinaten infolge der niedrigeren Preise des amerikanischen Terpentinöls und der steigenden Verwendung von Mineralölen als Terpentinölersatz immer mehr nachließ.

Die Preise für amerikanisches Harz (Kolophonium) notierten zu Beginn des Jahres etwa 26 Mk. für 100 kg für Marke B/C. Sie stiegen im ersten Quartal bis auf etwa 28 Mk., um dann eine stark rückläufige Bewegung einzuschlagen, welche das ganze Jahr über andauerte. In der zweiten Hälfte des November waren die Preise für dunkles Harz Marke B/C auf etwa 18 Mk. loko Hamburg gesunken. Angesichts dieser rückgängigen Bewegung deckte der Konsum nur den notwendigsten Bedarf. Kolophoninm.

83a. Petroleum und andere Mineralöle.

Petroleum.

Die kräftige Entwicklung, welche das Geschäft seit einigen Jahren nimmt, hat sich in besonders starkem Maße fortgesetzt. Der hohe Preisstand für Petroleumprodukte regte die Unternehmungslust allenthalben an und führte so zu einer erhöhten Bohrtätigkeit, die im Verein mit günstigen Ergebnissen neuer Gebiete eine weitere Steigerung der Welt-Rohöl-Produktion um 10% gegenüber dem Vorjahr zur Folge hatte. Die Gesamtgewinnung hat damit die Menge von 50 Mill. t überschritten. Der durch die vermehrte Produktion ermöglichten größeren Erzeugung von Petroleum-Produkten stand aber bei der Mehrzahl von ihnen eine nicht weniger bedeutende Steigerung der Nachfrage gegenüber. Insbesondere war dies der Fall bei dem zum Betrieb von Explosions- und Wärme-Motoren gebrauchten Benzin und Treiböl, sowie bei dem als flüssiges Feuerungsmaterial verwendeten Heizöl. Im Verfolg dieser Entwicklung sind auch die Preise auf einem hohen Niveau geblieben. Das Leuchtöl, welches früher die Hauptrolle im Geschäft mit Petroleum-Produkten spielte, ist an Bedeutung zugunsten der vorerwähnten anderen Rohöl-Derivate zurückgetreten, da sein Verbrauch nicht annähernd in gleichem Maße zunimmt. Da andererseits die größere Rohölverarbeitung eine höhere Leuchtöl-Erzeugung zur Folge hat, waren zur Deckung des Bedarfs mehr als reichliche Mengen vorhanden. Im allgemeinen waren die Preise für Leuchtöl trotz der geschilderten Sachlage recht hoch. In Deutschland jedoch hielt die den Markt beherrschende Tochtergesellschaft der Standard Oil Company den Leuchtölpreis aus besonderen Rücksichten weiterhin auf dem gleichen niedrigeren Niveau, wie in der zweiten Hälfte des Jahres 1912. Die Frachtraten für Tankschiffe waren im Durchschnitt niedriger als im Vorjahre, obgleich gelegentlich der Mangel an Transportraum noch sehr erheblich war und in Ausnahmefällen Rekordsätze gezahlt wurden. Nachdem im Laufe der Berichtsperiode eine größere Anzahl von neuerbauten Schiffen in Dienst gestellt worden war, trat gegen Ende des Jahres auf dem Frachtenmarkt eine erhebliche Abschwächung ein, die vorbehaltlich besonderer Ereignisse wohl als dauernd angesehen werden kann.

Rohölgewinnung im Ausland.

Die Rohölgewinnung der Welt belief sich im Berichtsjahre insgesamt auf 50 800 000 t gegenüber 46 700 000 t in 1912. Die Produktion der für die Lieferung des deutschen Bedarfs von

Rohöl-Derivaten heute hauptsächlich in Frage kommenden Exportländer stellte sich im Vergleich zum Vorjahre wie folgt:

	1912 t	1913 t
Vereinigte Staaten	29 097 000	32 314 000
Rußland	9 326 000	9 247 000
Rumänien	1 807 000	1 885 000
Galizien	1 187 000	1 087 000

Ueber die Produktion von Mexiko sind genaue Angaben noch nicht zu erhalten. Schätzungen veranschlagen die Ausbeute für 1913 auf 3 Mill. t gegenüber 2,2 Mill. t im Vorjahr. Die Rohölgewinnung in Niederländisch- und Britisch-Indien hat sich ungefähr auf der Höhe des Vorjahres bewegt, und zwar die Mengen von 1 500 000 t bzw. 1 000 000 t erreicht. Die letztere Ziffer beruht auf einer vorläufigen Schätzung.

In den Vereinigten Staaten entfällt die Steigerung der Produktion insbesondere auf das Oelgebiet von Oklahoma-Kansas und auf Kalifornien, und zwar haben beide in ungefähr gleichem Ausmaß, nämlich mit je etwa 1½ Mill. t zu der Erhöhung beigetragen. Rußland weist eine etwas geringere Produktion auf, weil der Grubenbetrieb in den Hauptgebieten infolge eines Arbeiterstreiks im August und September erheblich eingeschränkt war. Rumänien hat wiederum mehr produziert als im Vorjahr. Die Steigerung wäre jedenfalls noch beträchtlicher gewesen, wenn nicht die Mobilisation mit ihren Folgen störend eingewirkt hätte. Außerdem hatte ein Grubenbrand, von dem im Herbst einige besonders ergiebige Schächte betroffen wurden, eine vorübergehende Produktionsverminderung zur Folge. In Galizien ist der weitere, gegenüber früher allerdings geringere Rückgang von Tustanowice durch eine bessere Ergiebigkeit von Boryslaw und den anderen Feldern nur zum Teil ausgeglichen worden, so daß die Gesamtproduktionsziffer etwas hinter derjenigen von 1912 zurückbleibt.

Rohölpreise. Die Rohölpreise bewegten sich im Einklang mit den Forderungen für Derivate auf einem ziemlich hohen Niveau. Die Notierungen ab Grube stellten sich wie folgt:

	Pennsylvanisches Rohöl		Oklahoma Rohöl		Russisches Rohöl		Galizisches Rohöl	
	$ per barrel	M. per t	$ per barrel	M. per t	Kop. per Pud	M. per t	Kr. % kg	M. per t
Mitte Januar	2,05	65,70	0,83	26,60	37,—	48,80	8,12	69,—
„ April	2,50	80,10	0,88	28,20	40,25	53,15	9,72	82,60
„ Juli	2,50	80,10	0,98	31,20	41,25	54,45	8,35	71,—
„ Oktober	2,50	80,10	1,03	33,—	49,50	55,35	8,71	74,05
„ Dezember	2,50	80,10	1,03	33,—	40,—	52,80	8,10	68,85

Für rumänisches Rohöl, das, wie früher bemerkt, nicht offiziell notiert wird, wurde zu Ende des Berichtsjahres ein Preis von etwa 80 Fr. = 65 M. per Tonne genannt.

Die auffallende plötzliche Hinaufsetzung der Notiz für pennsylvanisches Rohöl war nicht durch eine Aenderung der Marktverhältnisse bedingt; sie war vielmehr von dem die Notiz bestimmenden Konzern als Kampfmittel zu dem Zweck unternommen, den Preis für Rohöl über die Parität desjenigen für Leuchtöl zu bringen.

In Rußland verursachte der oben erwähnte Arbeiterstreik vorübergehend eine sprunghafte Erhöhung der Preise.

Der Preis für galizisches Rohöl stieg in den ersten Monaten des Berichtsjahres an, ging aber bis zum Ende desselben infolge der eingetretenen Produktionserhöhung wieder auf den Stand vom Januar zurück.

Die Leuchtöl-Exportpreise im Verlauf des Berichtsjahres zeigen für Amerika und Rußland, wo allein offizielle Notierungen existieren, folgendes Bild: Leuchtöl-Export-Preise.

	Standard white*) in bulk f.o.b. New York		Russisches Petroleum f.o.b. Batum	
	cents p. gallon	Mark per Tonne	Kop. p. Pud	Mark p. Tonne
Mitte Januar	4,80	68,30	58,—	76,50
„ April	4,80	68,30	63,—	83,20
„ Juli	5,—	71,20	64,—	84,50
„ Oktober	5,—	71,20	84,—	110,80
„ Dezember	5,25	74,60	68,—	89,70

*) Die Notiz für Water white war durchweg um 1 cent per gallon = 14,20 M. pro Tonne höher.

Der New Yorker Exportpreis entwickelte also eine langsam ansteigende Tendenz. Die oben geschilderte Erhöhung der Rohöl-Notierungen hat den Exportpreis für Leuchtöl kaum beeinflußt, was damit zu erklären ist, daß das pennsylvanische Rohöl für den Export von Leuchtöl mehr und mehr an Bedeutung verliert, Abgesehen von den enorm hohen Preisen während und unmittelbar nach dem Streik zog auch die Notiz für russisches Petroleum ziemlich gleichmäßig an. Der Preis für rumänisches Leuchtöl frei Bord Ausfuhrhafen entsprach zu Ende des Berichtsjahres ungefähr der New Yorker Notiz für Standard White. Oesterreichisches Export-Leuchtöl unterlag infolge des Mangels einer generellen Preisvereinbarung der Raffineure einem Preisrückgang.

Das Leuchtölgeschäft in Deutschland stand im Berichtsjahre weiter unter dem Zeichen der Verhandlungen über ein Petroleum-Monopol. Die Deutsch-Amerikanische-PetroleumGesellschaft hat ihr besonderes Augenmerk auf eine Verstärkung ihrer eigenen Transportmittel gerichtet; diese Tendenz zeigt sich schon in der Bilanz des Unternehmens für den 31. Dezember 1912, die gegenüber dem vorhergehenden Jahre den Wert der Transportmittel mit mehr als dem doppelten Betrage, nämlich rund 30 gegenüber 13 Mill. Mk., aufweist. Die Deutsch-Amerikanische-Petroleum-Gesellschaft und ihre Schwesterunternehmungen, sowie die Deutsches Leuchtöl-Geschäft.

mit derselben verbündeten Gesellschaften Pure Oil Co. und Olex ließen ihre Preise während des ganzen Jahres mit wenigen Ausnahmen unverändert. Für die Deutsche Petroleum-Verkaufs-Gesellschaft war das Berichtsjahr von besonderer Bedeutung wegen des im Mai vom Reichsgericht zu ihren Gunsten gefällten Urteils, wodurch die im Sommer 1912 vorgenommene Auflösung ihres früheren Vertragsverhältnisses zur Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft anerkannt wurde. In der zweiten Hälfte des Berichtsjahres hat die Deutsche Petroleum-Verkaufs-Gesellschaft an zahlreichen Plätzen ihren Preis erhöht, da die früher gegenüber amerikanischem Leuchtöl eingehaltene Spanne nach der erheblichen Qualitäts-Verbesserung der anderen Leuchtöle keine Berechtigung mehr hat. Wie verlautet, hat die Deutsche Petroleum-Verkaufs-Gesellschaft im Jahre 1913 größere Mengen Petroleum von den bedeutenden österreichischen Export-Raffinerien bezogen. Die in den früheren Berichten nach der amtlichen Statistik angeführten „Großhandels-Preise für Leuchtöl" haben, wie schon im Vorjahr bemerkt, keinerlei praktische Bedeutung mehr. Von einer Wiedergabe derselben an dieser Stelle wird daher abgesehen. Der von den Verkaufs-Gesellschaften durchschnittlich geforderte Preis für Leuchtöl dürfte für das Berichtsjahr etwa 18¾ Pf. pro Liter frei Haus des Detaillisten (gleichbedeutend mit ab Straßentankwagen) betragen haben. In Berlin, wo der Preis wegen des großen Absatzes stets unter dem Durchschnitt ist, betrug der Preis frei Haus des Detaillisten im Berichtsjahr 17½ Pf. pro Liter.

Einfuhr von Leuchtöl.

Die Einfuhr von Leuchtöl bezifferte sich 1913 insgesamt auf 745 500 t gegen 795 000 t in 1912, also rund 50 000 t oder 6 % weniger, was übrigens nicht als auffallend zu betrachten ist, da Schwankungen in den Einfuhrziffern der einzelnen Jahre in diesem Ausmaß sich seit Jahren zeigen. So betrug die Einfuhr 1909 761 000 t, 1910 791 000 t, 1911 755 000 t. Der Vergleich der Einfuhr aus den einzelnen Bezugsländern in 1912 und 1913 ergibt folgendes:

	1912 t	1913 t
Vereinigte Staaten	517 138 = 77,6 %	574 739 = 77,1 %
Oesterreich-Ungarn	125 967 = 15,8 %	119 680 = 16,0 %
Rumänien	22 462 = 2,8 %	33 336 = 4,5 %
Rußland	29 257 = 3,8 %	17 493 = 2,4 %

Eine Steigerung weist demnach nur Rumänien auf. Freilich ist die nach Deutschland gelangende Menge rumänischen Leuchtöles im Verhältnis zur Gesamtausfuhr dieses Landes geringfügig. Für die Folge wird mit einer Vermehrung des Bezugs aus Rumänien auch auf dem Donauwege gerechnet, worauf die im Sommer 1913 erfolgte Gründung einer deutschen Schiffahrts-Gesellschaft, des Bayerischen Lloyd, hindeutet. Dieses Unternehmen hat vornehmlich die Belebung des Güterverkehrs

zwischen dem Schwarzen Meer und Regensburg durch Förderung des Imports von Petroleum-Produkten und Bodenerzeugnissen aus Rumänien und den Balkanländern auf der Donau zum Zweck.

Leuchtölverbrauch.

Der Leuchtölverbrauch auf den Kopf der Bevölkerung, berechnet nach den Ein- und Ausfuhrziffern und der inländischen Erzeugung, belief sich im Berichtsjahr auf etwa 11,8 kg gegen 12,5 bzw. 12 kg in den Vorjahren.

Rohölgewinnung in Deutschland.

Ueber die Rohölgewinnung in Deutschland im Jahre 1913 liegen offizielle Ziffern nicht vor. Die Gesamtproduktion wird auf 125 bis 130 000 t veranschlagt gegenüber 135 000 t in 1912. Die Verminderung der Ausbeute ist auf die geringere Ergiebigkeit des Oelgebietes bei Wietze in Hannover zurückzuführen.

Benzin. Preise.

Auf dem deutschen Benzinmarkt haben die Preise die seit Mitte 1911 herrschende, stark steigende Tendenz zunächst beibehalten, und am Beginn des Frühjahres ihren Höchstpunkt erreicht. Die politischen und wirtschaftlichen Sorgen, die im Sommer und Herbst herrschten und eine allgemeine Einschränkung der Luxus-Ausgaben verursachten, haben auch auf die bisher stets wachsende Nachfrage nach Automobilbenzin hemmend gewirkt, was einen gewissen Rückgang der Preise zur Folge hatte. Am Ende des Berichtsjahres waren die Preise für Benzinprodukte ungefähr auf das Niveau vom Dezember 1912 zurückgegangen. Im letzten Vierteljahr 1913 erklärte die Asiatic Petroleum Company, die am Ende des Jahres ablaufende Interessengemeinschaft mit den großen, deutschen Raffinerien, die seit etwa 15 Jahren unter dem Namen „Vereinigte Benzinfabriken G. m. b. H.“ bestand, nicht erneuern zu wollen und sich vielmehr durch eigene Fabriken und Anlagen am deutschen Geschäft künftig zu beteiligen. Die Steaua Romana Aktiengesellschaft für Petroleum-Industrie, die bisher in Deutschland mit der Asiatic zusammen gearbeitet hat, sagte sich von ihr los und hat mit den oben erwähnten deutschen Fabriken, welche das rumänische und indische Rohbenzin der Steaua Romana und Asiatic bisher verarbeitet und vertrieben hatten, eine neue Gemeinschaft gegründet, welche unter Wahrung der Selbständigkeit jeder Fabrik eine größere Beteiligung des rumänischen Benzins am deutschen Markt, als bisher, ermöglicht.

Vorräte.

Die Ungewißheit, in welcher die deutschen Fabriken sich eine zeitlang wegen der künftigen Sicherung des Rohwaren-Bezuges und der Gestaltung des Benzinmarktes im folgenden Jahre befunden haben, hatte natürlich eine Zurückhaltung in Ankäufen von Rohbenzin zur Folge; die am Ende 1913 in Deutschland vorhandenen Benzinvorräte dürften daher hinter denjenigen des Vorjahres weit zurückliegen. Hierzu kommt noch, daß von mancher Seite ein Preiskampf zwischen den nunmehr im deutschen Benzingeschäft bestehenden drei Gruppen (deutsch-rumänische Gruppe der Steaua Romana, englisch-holländische Gruppe der Asiatic,

amerikanische Gruppe) befürchtet wurde, welcher indessen ausblieb.

Einfuhr.

Die Gesamteinfuhr von Benzin in das Zollgebiet, welche in 1912 um ca. 50 000 t gegenüber 1911 gestiegen war (1912 246 500 Tonnen, 1911 198 200 t), ist in 1913 auf rund 210 000 t zurückgegangen. In den vorgenannten Ziffern sind nicht eingeschlossen diejenigen Mengen künstlichen Terpentinöles, welche seit einigen Jahren in den monatlichen Ausweisen des Statistischen Amtes unter dem Posten „Schwerbenzin, Putzöl, Patentterpentinöl" mit nachgewiesen werden und die schätzungsweise im Jahre 1913 zirka 40 000 t, im Jahre 1912 etwa 30 000 t betragen haben mögen. Im folgenden sind die Ziffern gegenüber gestellt, welche für die einzelnen Einfuhrländer in dem Jahre 1913 gegenüber 1912 in Frage kommen. Bei diesen Ziffern sind die Mengen des Patentterpentinöles mit eingerechnet worden.

Tab. 125. Benzineinfuhr nach Gebieten absolut und prozentual.

	1912 t	1912 %	1913 t	1913 %	1913 gegenüber 1912
Vereinigte Staaten	78 319	28,2	45 206	18,1	— 33 113
Rußland	43 926	15,8	50 069	20,1	+ 6 143
Rumänien	76 016	27,4	69 823	28	— 6 193
Oesterr.-Ungarn	28 972	10,5	30 447	12,2	+ 1 475
Niederl.-Indien	46 059	16,6	47 007	18,8	+ 948
Britisch-Indien	1	2,1	5 356	—	+ 5 355

Wie sich die Einfuhr in den verschiedenen Benzinhandelsprodukten stellte, zeigt folgende Tabelle:

Tab. 126. Benzineinfuhr nach Gattungen und Gebieten.

		Ver. Staaten t	Rußland t	Rumänien t	Oestr.-Ung. t	Ndl.-Indien t	Brit.-Ind. t	Insgesamt t
Rohbenzin	1912	73 874	42 998	55 246	9 524	15 109	—	198 145
	1913	41 816	42 896	50 160	7 503	16 796	—	159 380
raff. Benzin	1912	2 173	—	3 251	4 935	—	—	11 083
	1913	1 571	—	2 179	4 196	—	—	8 361
Schwerbenz. Putzöl, Patentterpentinöl	1912	2 272	928	17 519	14 513	30 950	1	68 272
	1913	1 819	7 173	17 484	18 748	30 211	5356	81 366

Verbrauch.

Der Verbrauch an Benzin im Berliner Bezirk dürfte im Jahre 1913 etwa 30 000 t betragen haben und sich damit wieder in dem gleichen Verhältnis zum Gesamtverbrauch des deutschen Reiches gehalten haben, wie in den vorhergehenden drei Jahren.

Mineralschmieröle.

Das Jahr 1913 war für den deutschen Mineralölhandel im allgemeinen nicht erfreulich. Vor allem hatte der Handel unter Preisschleudereien schwer zu leiden. Was zunächst den Absatz anbelangt, so konnte hierüber nicht geklagt werden, da er, von

Einzelfällen abgesehen, recht gut war. Die vielfach unangenehm empfundene geringere Beschäftigung der Industrie beeinflußte den Mineralölhandel nur wenig; der Oelhändler konnte daher, von wenigen Ausnahmen abgesehen, mit der Höhe seines Absatzes nicht unzufrieden sein. Der Verdienst dagegen war recht schlecht. Neben den bereits erwähnten, in der Konkurrenz begründeten Ursachen ist hier auch namentlich auf die allgemeine Marktlage zu verweisen, die dem Händler nicht günstig war. Gegen Ende des Herbstes 1912 hatte nach längerer, teils rückgängiger, teils ruhender Konjunktur eine lebhafte Hausse sämtlicher Schmieröle eingesetzt, die ganz exorbitante Preisänderungen zur Folge hatte. Manche Oele stiegen um 50% und mehr. Lediglich amerikanische Oele erfuhren einen Preisrückgang, der aber ziemlich allgemein für gänzlich unmotiviert gehalten wurde. Man suchte die Ursache hierfür in Maßnahmen, die der Konzern der Standard Oil Company für angebracht hielt, um ein Ueberfluten englischer Ware nach Deutschland zu verhindern. Die Rohölpreise in den Vereinigten Staaten waren jedenfalls niemals höher als im November 1913, so daß tatsächlich eine innere Ursache für den Preisrückgang nicht vorhanden war. Auch die Russen-Konvention mußte infolgedessen ihre Preise um 1 Rbl. für 100 kg herabsetzen, obwohl die Rohölnotierungen in Rußland beinahe täglich stiegen.

Die ganz unverhältnismäßig erhöhten Einkaufspreise mußte der Händler natürlich auch in seinem Verkaufspreis zum Ausdruck bringen, jedoch gelang dies nur zum Teil. In vielen Fällen wurde Klage darüber geführt, daß die nunmehr erzielten Verkaufspreise nur auf wesentlicher Reduktion des an und für sich gar nicht reichlich bemessenen Gewinns beruhten. Die Konsumenten, d. h. die Industriellen, konnten sich in sehr vielen Fällen den neuen Verhältnissen nicht anpassen, was teilweise Preisdrückereien von bislang nicht geübter Schärfe, teilweise aber auch den Uebergang zu geringeren Qualitäten, die naturgemäß auch einen geringeren Verdienst lassen, zur Folge hatte.

Was die einzelnen Oele anbelangt, so wurde bereits erwähnt, daß die russischen Oele noch im November eine Preissteigerung erfuhren: das hauptsächlich in Betracht kommende russische Maschinenöl I war im November 1913 im Großhandel volle 8 Mk. teurer als Ende 1911. Die amerikanischen Oele gingen, wie gleichfalls bereits erwähnt, um reichlich 1 Mk. zurück; immerhin waren auch die besonders in Betracht kommenden amerikanischen Zylinderöle im November 1913 noch 6—7 Mk. teurer als Ende 1911. Die deutschen Oele, die für den Weltmarkt von geringerer Bedeutung sind, haben sich weiter verteuert. Die österreichischen Oele sind ebenfalls von untergeordneter Bedeutung für den Weltmarkt. Die Auffassung der Marktlage bei den österreichischen Raffinerien war außerordentlich verschieden. Teilweise hielt man auf gute Preise, während an anderer Stelle wieder in geradezu

unvernünftiger Weise geschleudert wurde, wodurch hin und wieder eine kleine Beunruhigung des Marktes eintrat, die aber nur von untergeordneter Bedeutung war.

Die Bemühungen des Vereins Deutscher Mineralölhändler E. V., Hamburg, Besserungen auf den verschiedenen in Betracht kommenden Gebieten zu erzielen, wurden mit Eifer fortgesetzt. Schon der Vereinsgedanke an und für sich hat dazu beigetragen, die Schärfe des Konkurrenzkampfes in manchen Fällen zu mindern, ebenso war es dem Verein auch möglich, in den einzelnen Fällen die Interessen der Mitglieder Lieferanten gegenüber erfolgreich wahrzunehmen. Die Verwirklichung der Hauptpunkte des aufgestellten Programms war freilich noch nicht möglich, abgesehen davon, daß die von vielen Händlern und auch vom Verein begehrte Baisseklausel seitens der Raffinerien wieder zur Einführung gelangte.

84. Lack- und Firnisfabrikation, Mineral- und Oelfarben, Farblacke.

Absatz.

Der Absatz in Mineral-, Pigment- und Lackfarben war gleich dem Jahre 1912 in den ersten drei Vierteljahren 1913 sowohl im Inland als auch im Auslande ziemlich gleichmäßig, so daß die Höhe des Umsatzes annähernd diejenige der gleichen Zeit des Jahres 1912 erreichte. Dieses Ergebnis war um so erfreulicher, als die Vereinigten Staaten von Amerika sich im Hinblick auf die bevorstehende neue Tarifbill in Erteilung von Orders große Reserve auferlegten. Die neue Bill gestattet unserer Industrie, ihre Waren zu einem erheblich billigeren Zollsatz einzuführen, und daher ist von ihr eine starke Zunahme des an und für sich bedeutenden Exportes nach den Vereinigten Staaten zu erwarten. Einer regelmäßigen Verladung der Exportgüter kam auch der ziemlich günstige Wasserstand unserer öffentlichen Flußläufe zustatten, von welchen nur die Elbe zeitweise einen niedrigen Wasserstand aufwies. Gleich dem Vorjahre 1912 kam als ungünstiges Moment das Daniederliegen des gesamten Baugewerbes in Betracht, welches noch stärker als 1912 den Konsum der Maler- und Dekorationsfarben beeinträchtigte. Dagegen wirkte auf das Farbengeschäft die Mode, größeren Farbenreichtum zur Anwendung zu bringen, belebend ein. Die kriegerischen Wirren der Balkanstaaten waren ohne Einfluß auf die Exportziffern, da die Ausfuhr nach diesen Staaten nur von geringer Bedeutung ist.

Preise

Der hohe Preisstand der Rohmaterialien erwies sich als dauernd und kam namentlich bei den Metallen, wie Blei, Zinn, Zink und Kupfer, zum Ausdruck. Auch in einigen Barytsalzen machte sich eine Knappheit bemerkbar, so daß infolgedessen die Preise für die für die Farblackfabrikation wichtigen Rohmaterialien wesentlich anzogen. Noch ungünstiger gestaltete sich die

Lage auf dem Farbholzmarkt, da Zufuhren von manchen Sorten Hölzern überhaupt ausblieben, andere durch Knappheit und durch hohe Seefrachten einen erheblichen Preisaufschlag erfuhren. Da nun andererseits die Verkaufspreise infolge der starken Farbenproduktion und der dadurch sich ergebenden starken Konkurrenz nicht in Einklang mit den Steigerungen auf dem Rohmaterialmarkt gebracht werden konnten, so war im allgemeinen die Lage der Mineral- und Lackfarbenfabrikation nicht erfreulich.

Zahlungsverhältnisse.

Infolge der Geldteuerung haben sich die Kreditverhältnisse in der Mineral- und Lackfarbenindustrie bedeutend verschlechtert; erhebliche Zielüberschreitungen waren an der Tagesordnung, so daß der etwa bleibende geringe Profit durch die längere Zielgewährung mehr als absorbiert wurde.

Verwendungszwecke.

Was nun die einzelnen Verwendungszwecke anbelangt, so war das Geschäft in Farben für die Buntpapierfabrikation, für Dekorationsmalerei, Blechdruck usw., sowie in Künstler- und graphischen Farben befriedigend. Letztere Farben allerdings erleiden ebenso wie die Farben für Tapetenfabrikation einen starken Abbruch dadurch, daß infolge Vereinfachung der Fabrikationsweise — viele Farbstoffe werden beinahe gebrauchsfertig von den Anilinfabriken geliefert — die betreffenden Pigmentfarben oder Farblacke von den Konsumenten selbst dargestellt werden. In Permanentweiß (Blanc fixe) hielt sich der Umsatz auf der Höhe der drei ersten Quartale des Jahres 1912, doch steht zu befürchten, daß das aus Witherit hergestellte Blanc fixe einen größeren Abbruch durch auf andere Weise hergestellte Produkte erleidet. Auf jeden Fall geht die Tendenz auf Verarbeitung billigerer Fabrikate, welche sich auch in der Chromopapierfabrikation, Kartonstreicherei usw. eingebürgert haben, während zum Barytieren photographischer Papiere immer größere Ansprüche an das dazu zur Verwendung gelangende Blanc fixe gestellt werden und daher nur erstklassige Marken benutzt werden. Der Pariserblaumarkt weist immer noch keine Besserung auf, da die Verkaufspreise in keinem Verhältnis zu den hohen Rohmaterialpreisen stehen.

Export.

Der Export zeigte nach Belgien, den Niederlanden und den Skandinavischen Ländern eine erhöhte Ziffer, nach den Vereinigten Staaten von Amerika die gleiche Ziffer wie in 1912 aus den in der Einleitung angeführten Gründen; dasselbe ist der Fall nach Ländern wie Spanien, Oesterreich-Ungarn, Italien, Portugal, England und Kolonien, Schweiz und Frankreich. Der Export nach den ostasiatischen Ländern war infolge der andauernden chinesischen Wirren nicht lebhaft, und auch nach Rußland blieb der Export aus bekannten Gründen nach wie vor gering. — Außerordentlich zu bedauern ist die Tatsache, daß es nicht gelungen ist, den kanadischen Markt wieder für die hier in Frage stehenden Produkte zu gewinnen; man kann dieses große Absatzgebiet als für immer verloren ansehen.

Rohstoffe.

Einem zweiten Bericht über die Rohstoffe der Lackindustrie entnehmen wir folgendes:

Leinöl ist im Berichtsjahre gegen 1912 erheblich im Preise gesunken. Die Preise standen etwas über 50 Mk. und fielen im Okt./Nov. sogar unter 50 und bis auf 47 Mk., was schon lange nicht vorgekommen war.

Auch Holzöl notierte billiger. Es kommt hierbei in Betracht, daß bei billigen Leinölpreisen die Verwendung von Holzöl etwas nachläßt, wenn auch für viele Zwecke das Holzöl wegen seiner besonderen Eigenschaften nicht zu entbehren ist.

Terpentinöl ist gleichfalls billiger geworden. Es kamen Preise bis zu 55 Mk. vor, und man kann sagen, daß Terpentinöl im Durchschnitt etwa 58—60 Mk. wertete.

Auch Kolophonium ist ganz gewaltig im Preise gefallen und zwar um 14—15 Mk., so daß sich das durchschnittliche Preisniveau von 32 Mk. auf 19 Mk. verschoben hat. Allerdings ist dieser bedeutungsvolle Preissturz erst in der zweiten Jahreshälfte eingetreten. Da aber der Verbrauch dieses Artikels enorm ist, so fällt er für das Jahresergebnis dennoch erheblich ins Gewicht.

Die Kopalpreise dagegen sind gestiegen. Zwar hat die Verwendung dieses Materials für viele Zwecke abgenommen, nachdem der Technik die Herstellung vieler Lacke aus Harz, anstatt aus Kopal, in Verbindung mit Holzöl gelungen ist, aber andererseits sind Veränderungen im Abbau der Kopale, speziell der spritlöslichen, und damit eine Verringerung der nach Europa verschifften Mengen eingetreten. Durch diesen Ausfall sind die Preise sehr gestiegen; manche Sorten kosten fast schon das Doppelte.

Die kolossale Hausse in Mineralölen hat nachgelassen, und es waren brauchbare Sorten wieder für etwa 15 Mk. zu haben.

Die Spirituspreise waren alles in allem nicht ungünstig, verglichen mit den früheren Jahren. Der Ring behauptet aber seine Machtstellung weiter, und es wird befürchtet, daß er bei ihm geeignet scheinender Gelegenheit sicher wieder höhere Preise verlangen wird.

Sandarac war nach wie vor recht teuer. Eine Ware, die noch vor einigen Jahren etwa 120 Mk. kostete, notierte heute etwa 170 Mk.

Schellack (Stocklack) und die übrigen Harze, welche für die Spirituslackindustrie von Bedeutung sind, standen im allgemeinen günstig im Preise und ermöglichten eine ziemlich günstige Fabrikation.

Leinölfirnis fand guten Absatz, und da die Preise niedrig waren, so ließ die Verwendung von Ersatzfirnissen erheblich nach, besonders für Außenanstriche.

85. Farbhölzer.

Allgemeines.

Das Jahr 1913 hat vielfach Enttäuschungen gebracht, was wohl in erster Linie auf die politischen Unruhen und die Geldteuerung zurückgeführt werden muß. Auf Farbhölzer sind diese Momente nicht ganz ohne Einfluß geblieben, wenn auch über den Marktgang und die Absatzverhältnisse für diesen Artikel weniger zu klagen war als über Schwierigkeiten, die benötigten Quantitäten und Qualitäten besonders während des ersten Halbjahres von den Produktionsländern nach Europa herüberzuziehen. Die hohen Frachten sowohl für Segler als auch für Dampfer haben die Preise nach oben beeinflußt, und erst im Hochsommer und Herbst trat ein Rückschlag in einzelnen Sorten bei reichlicherem Angebot und konsignationsweisen Verschiffungen zutage.

Die Beschaffenheit der eingeführten Hölzer während des verflossenen Jahres war gut, was den Verbrauch von Farbhölzern durch die Industrie jedenfalls nur fördern kann.

Blauholz.

Mexiko und Honduras haben weniger Blauholz ausgeführt. Haiti-Blauholz hat, wie seit langen Jahren, in erster Linie den Markt beherrscht. Gerade bei den Verschiffungen dieser Insel war die anzuerkennende, gute Qualität der Hölzer sehr erfreulich. Jamaica lieferte wohl ähnlich wie in früheren Jahren. Der Import dieser Hölzer hat kaum eine nennenswerte Veränderung erfahren, was mit darauf zurückzuführen sein könnte, daß auf Jamaica eine Fortwirtschaft eingeführt ist und daß es nicht wie Haiti nur auf Raubbau seinen Export begründet.

Gelbholz.

Die Ausfuhr von mexikanischen Gelbhölzern wurde zum Teil durch die Revolution unmöglich gemacht. Verträge, welche vor Jahresfrist abgeschlossen wurden, sind heutzutage noch nicht erfüllt, und wann dies der Fall sein wird, läßt sich noch nicht übersehen. Auch Venezuela hat weniger, als sonst wohl üblich, abgeladen. Aehnlich liegt es auch bei den zentral-amerikanischen Sorten, so daß ein nicht unwesentlicher Ausfall in den Zufuhren nunmehr sich ergeben hat und die Preise, die vorübergehend im Hochsommer eine kleine Abschwächung für einzelne Sorten zeigten, bei ausgesprochener Knappheit in den Vorräten und Angeboten im Herbste eine Erhöhung erfuhren. Jamaica- und Domingo-Gelbhölzer wurden weniger herangebracht, als normalerweise zu erwarten gewesen wäre. Die Moderichtung bleibt anscheinend dem Konsum von Gelbholz günstig, und daher wäre es erwünscht, daß wieder größere Verschiffungen in die Wege geleitet würden.

Rotholz.

Soweit Lima-Rotholz in Frage kam, erreichte bei dem Mangel an Abladungen die Preisbasis nicht die Höhe, die Ende vorigen Jahres erwartet wurde. Es mag dies zum Teil darauf zurückzuführen sein, daß Venezuela mit seinen Brasilete-Verschiffun-

gen, angesichts der billigeren Preisbasis, im Konsum sich mehr Eingang verschafft hat.

Sapan-Hölzer. Die Preise für Sapan-Hölzer sind langsam gestiegen, da die Produktion, speziell in Ceylon, ungemein eingeschränkt worden ist und die Abladungen viel kleiner blieben als den Liebhabern dieses Holzes erwünscht sein kann. Die höheren Preise führten noch nicht zu einer Vergrößerung der Abladungen. Das kleinere Angebot in Ceylon-Hölzern ist dem Sapanholz, welches von der Malabarküste verschifft zu werden pflegt, günstig gewesen, denn teilweise hat der Konsum sich inzwischen bereits an diese Ersatzsorte gewöhnt, teilweise ist er gezwungen worden, dazu überzugehen.

Tab. 127. Einfuhr von Farbhölzern in Hamburg in den Jahren 1904—1913.

	1904 tons	1905 tons	1906 tons	1907 tons	1908 tons	1909 tons	1910 tons	1911 tons	1912 tons	1913 tons
Blauholz										
Laguna . . .	5 600	3 600	5 460	5 130	7 380	1 560	3 050	3 130	2 500	3 270
Yucatan . . .	4 600	1 250	1 800	950	1 615	905	445	650	570	430
Haiti usw. . .	2 200	2 060	5 100	4 990	960	1 420	3 200	1 820	2 450	3 850
Jamaika-Stammholz .	3 900	1 670	3 500	4 660	250	350	1 000	1 230	820	1 500
do. Wurzeln .	2 450	1 400	1 550	2 410	360	300	300	340	300	600
Honduras . .	650	900	770	420	225	600	700	400	200	135
Santa Lucia .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cuba	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	19 400	10 880	18 180	18 560	10 790	5 635	8 695	7 570	6 840	9 785
Gelbholz										
Corinto . . .	300	1 255	135	390	110	274	460	500	300	440
Savanilla .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Maracaibo . .	150	155	270	1 360	111	150	400	500	100	65
Tampico . .	675	350	1 100	830	575	210	620	420	665	250
Jamaica . . .	450	150	125	150	125	126	220	300	290	140
Diverse . . .	90	100	175	320	175	155	130	250	210	150
	1 665	2 010	1 805	3 050	1 096	1 615	1 830	1 970	1 565	1 045
Rotholz	1 440	775	921	1 608	875	1 415	900	1 315	680	830
Quebrachoholz	121 000	106 000	99 000	109 000	89 500	97 000	128 600	155000	63 900	109000

86. Gerbstoffe und Gerbextrakte.

Allgemeines. Das Jahr 1913 ist gewiß auch für die Lederindustrie nicht leicht gewesen; allein die Lederfabrikanten haben nunmehr durchzusetzen vermocht, daß eine Steigerung der Preise für das fertige Fabrikat nach und nach eingetreten ist, welche im ungefähren Einklang mit der Wertsteigerung der Rohhäute steht und ein gewinnbringenderes Arbeiten der Fabriken ermöglichte. Der stärkere Konsum, der sich durch die kriegerischen Verhältnisse für Leder insbesondere ergab, ist nebenher nicht ohne günstigen Einfluß gewesen, und die Rückwirkung auf das Geschäft in Gerbstoffen und Gerbextrakten ist natürlich nicht ausgeblieben.

Einzelne Artikel.

Quebracho-Blockholz und argentinischer Quebrachoholz-Extrakt haben Schwankungen unterlegen, die einesteils durch die Entwicklung des Frachtenmarktes, anderenteils durch die unklaren Absatzverhältnisse in den Vereinigten Staaten Nordamerikas hervorgerufen wurden. Zu der ermäßigten Preisbasis, die nunmehr in den beiden Artikeln vorliegt, hat sich ein belangreicheres Geschäft entwickelt. Die Zollverhältnisse haben sich nach Annahme des neuen Zolltarifs zugunsten der Verwendung fester, argentinischer Quebrachoholz-Extrakte in den Vereinigten Staaten Nordamerikas, dem größten Absatzgebiet dieser Fabrikate, geändert, und daraufhin haben neuerdings Extraktfabriken im Hinterlande Argentiniens den Besitzer gewechselt, sie sollen für den Export nach Nordamerika in erster Linie beschäftigt werden. Dieser Umstand dürfte die zeitweilig fühlbare Ueberproduktion beseitigen helfen.

Valonea hat infolge eines sehr reichen Ernteergebnisses, speziell in Klein-Asien, im Sommer 1913 ein Preisniveau erreicht, wie es wohl kaum je so niedrig zu verzeichnen war. Eine leichte Neigung zur Steigerung der Preise war gegen Ende des Jahres zu bemerken.

Die Ernte von Myrabolanen ist in Indien recht unbefriedigend ausgefallen, und daher war es dem indischen Trust leichter möglich, seine Ziele erfolgreich zu verfolgen. Zu Ende des Jahres sind die Vorräte ganz minimal geworden, und die Eigner konnten allmählich höhere Preise durchsetzen. Der Ausblick auf die Saison 1914 ist erfreulicherweise etwas günstiger. Eine reichlichere und qualitativ bessere Ernte wird erwartet, und die Indier haben diesem Umstande bereits Rechnung getragen und Konzessionen in den Preisen eintreten lassen, so daß ein lebhafteres Geschäft auf Abladung sich entwickelt hat.

Algarobilla ist bedauerlicherweise fast nur noch dem Namen nach bekannt; größere Zufuhren fehlen schon seit Jahren. In Dividivi war eine nicht unbeträchtliche Hausse zu verzeichnen, wie dies schon im vorigen Jahre vorauszusehen war. Der Import von Maletto-Rinde ist kleiner geworden, da in Australien der größte Teil der Produktion im Lande verwendet wird und der Ueberschuß in den Händen eines Syndikats in Europa verbleibt.

Mimosa-Rinde hingegen hat schrittweise an Bedeutung sowohl in der Erzeugung drüben, als auch im Konsum diesseits gewonnen. Schwankungen waren dafür bei der Größe des Artikels unvermeidlich, und nachdem ein ziemlicher Preisrückgang sich ergeben hatte, stellte sich heraus, daß größerer Deckungsbedarf vorhanden war und nicht allein das Angebot willig Aufnahme fand, sondern auch gegen den Hochsommer hin eine nicht unbedeutende Preissteigerung durchgesetzt werden konnte. Für das Jahr 1914 sind bereits größere Kontrakte auf Abladung getätigt. Gegen Ende des Jahres mehrte sich aber das Angebot

und eine Abschwächung der Preise für die neue Saison begann einzutreten.

Die Produktion von Mangrove-Rinde auf Madagaskar ist sichtbar sehr stark zurückgegangen, und allmählich, besonders aber im zweiten Teil des Jahres 1913, trat eine erhebliche Preissteigerung ein.

Das Geschäft in Blockgambier und Würfelgambier hat sehr enttäuscht und eine fast ständig rückläufige Tendenz gezeigt. Der Markt von Terra-Catechu hat während des größten Teiles des Jahres 1913 sehr ruhig gelegen; erst in den letzten Monaten trat unerwartet ein Preisumschlag ein, den die Indier bei kleinerer Produktion unschwer durchzusetzen vermochten, da Europa, infolge ruhigen Geschäftsganges und mangelnder Unternehmungslust, sich nur schwach versorgt hatte und der Bedarf die Bewilligung der höheren Forderungen indischer Produzenten notwendig machte.

87. Zelluloid und Zelluloidwaren.

Allgemeines.

Die allgemeine Depression auf dem Weltmarkt, die kriegerischen Verwicklungen auf dem Balkan und die Knappheit des Geldes sind nicht ohne Einfluß auf die Zelluloidbranche geblieben. Die alljährliche Stille in den Sommermonaten setzte in diesem Jahre schon frühzeitig ein. Wenn man unter diesen Umständen wenigstens von keinem Rückgang der Branche zu sprechen braucht, so muß das schon als zufriedenstellend bezeichnet werden. Die Rohstoff-Fabriken waren im In- und Ausland wieder durchgehend voll beschäftigt, einzelne besonders begehrte Artikel waren wiederum knapp. Von den Vereinigten Staaten von Amerika erwartet man wegen des günstigeren Zolltarifes wieder Orders, welche im Jahre 1912 vollständig ausgeblieben waren. Die neue österreichische Rohstoffabrik ist noch nicht bemerkbar auf den Markt gekommen, von Japan sind Versuche gemacht worden, welche aber erfolglos waren. Dagegen ist in Frankreich die älteste Rohstoffabrik auf dem Kontinent nach dem Tode des Hauptaktionärs auf Veranlassung der Erben in Liquidation getreten und in einzelnen Teilen von Konkurrenzfabriken übernommen worden, die ihre Betriebe ausgedehnt haben. Eine Preiserhöhung des Zelluloids, welche in Anbetracht der Erhöhung der Herstellungskosten wünschenwert wäre, war bei der Uneinigkeit der Rohstoffabriken nicht zu erreichen.

Ersatzstoff.

Die Versuche, einen unverbrennbaren Ersatzstoff für das Zelluloid zu schaffen, werden in allen Fabriken fortgesetzt. Die bisherigen kleinen Erfolge bieten schon deshalb keinen Ersatz, weil diese neuen Stoffe in der Verarbeitung nicht die gleichen guten Eigenschaften des Zelluloids besitzen und weil der Preis

so vielfach höher ist, daß die daraus gefertigten Artikel nicht mehr konkurrenzfähig sind.

Die Haarschmuckindustrie war zwar, abgesehen von den Sommermonaten, allgemein gut beschäftigt, die kleinen Artikel aber, welche allein gangbar sind, lassen keinen genügenden Nutzen. In Paris hat sich jetzt ein Komitee gebildet, um die Mode für Haarschmuck im Interesse der großen Kämme zu beeinflussen. Ob sich auf diese Art ein Erfolg erzielen läßt, muß erst die Zukunft lehren. — Schirm- und Stockgriffe aus Zelluloid sind rege begehrt gewesen, besonders bessere Qualitäten, welche in großen Massen hergestellt werden konnten, z. B. Imitationen von Horn, Schildpatt und Elfenbein. — Große Knöpfe sind weiter in Mode geblieben. Ihre Fabrikation ist verbessert worden, indem man jetzt zu jedem Stoff die passende Farbe durch ein Spritzverfahren herstellt, welches die Farbe auf transparentes Zelluloid aufträgt. Den Knöpfen sind dadurch immer größere Absatzgebiete erschlossen worden. — Die Herstellung von Gratulations- und Luxuskarten mußte leider noch mehr eingeschränkt werden, weil dieser Artikel unter den jetzigen Zollverhältnissen nicht mehr exportfähig ist. — Viele andere Artikel, welche teilweise ganz, teilweise in Verbindung mit Zelluloid hergestellt werden, chirurgische, technische Artikel, Bijouterien und andere werden unter den Spezialbranchen aufgeführt. — Ueber den Rahmen unseres Bezirkes hinaus hat sich die Zelluloidwarenindustrie in Deutschland auf der bisherigen Höhe erhalten.

Einzelne Verwendungszwecke.

Der Verband der deutschen Zelluloid-Industriellen, welcher seinen Sitz in Berlin hat, ist nach wie vor bemüht, die Interessen der Branche wahrzunehmen. Da die Mitglieder sich aus den verschiedenen Spezialbranchen zusammensetzen, welche Zelluloid herstellen und weiter verarbeiten, so liegt im Vorstand jetzt die Absicht vor, Fachausschüsse ähnlich denen in den Handelskammern zu bilden, um jeder Spezialbranche Gelegenheit zu geben, ihre eigenen Angelegenheiten zu beraten.

Verband der Deutschen Celluloid-Industriellen.

88. Seifen- und Parfümeriefabrikation.

1. Hausstandseife.

Die Absatzverhältnisse haben sich dem Vorjahre gegenüber kaum geändert, dagegen zeigten sich auf dem Fettmarkt sehr erhebliche Unterschiede von der Lage des Jahres 1913.

Absatz.

Palmkernöl, für die Riegelseifen das hauptsächlichste Rohprodukt, erfuhr weitere Preissteigerungen; in 1912 war sein höchster Preis 77,50 Mk.; Anfang 1913 notierte es 80 Mk. und erreichte dann nach verschiedenen Schwankungen im August den Höchststand von 93 Mk.; im September, Oktober, November schwankte es zwischen 90—92 Mk. Der hohe Preis von Palmkernöl ist um so empfindlicher für die

Rohstoffpreise.

Seifenfabrikation, weil es keinen vollwertigen Ersatz dafür gibt. Reines Palmkernöl, wie es von den Oelfabriken geliefert wird, wurde von den Seifenfabriken nur in verhältnismäßig geringem Maße bezogen. Diese mußten sich hauptsächlich mit den aus der Speisefettfabrikation abfallenden Kernölen und Kokosölen behelfen, welche allerdings 8—10 Mk. pro 100 kg billiger verkauft werden, aber dem reinen Kernöl gegenüber auch wesentliche Nachteile haben. Diese Abfallöle sind mehr oder weniger verunreinigt, dunkler in der Farbe und enthalten ca. 50 % freie Fettsäuren, sie ergeben daher eine geringe Glyzerinausbeute. All diese Nachteile heben den Preisunterschied zum größten Teil auf. Wenn trotzdem die Abfallöle ihren verhältnismäßig hohen Preisstand beibehalten, so liegt das vielfach daran, daß die Seifenfabrikanten sie nicht durch chemische Analyse auf ihren Verseifungswert prüfen lassen. In den großen Fabriken, welche ihre eigenen Laboratorien haben, geschieht dieses selbstverständlich, aber die kleineren Fabrikanten scheuen vielfach die geringen Untersuchungskosten und verhindern auf diese Weise eine richtige Bewertung.

Palmöl und Kottonöl erfuhren gleichfalls Preissteigerungen, weil auch sie in der Speisefettfabrikation Verwendung finden. Ganz besonders ist das bei Kottonöl der Fall.

Die Preise für Talg hielten sich ungefähr auf gleicher Höhe wie im Vorjahre. Leinöl wurde während des ganzen Jahres zu verhältnismäßig niedrigen Preisen angeboten und daher, wie in den Jahren vor der großen Hausse, wieder in bedeutenden Quantitäten verarbeitet. Glyzerin behielt, abgesehen von kleinen Schwankungen, seinen hohen Preisstand bei.

In der nachstehenden Aufstellung sind die Preise für die wichtigsten Rohmaterialien der Seifenfabrikation angegeben, wie sie sich Mitte der betreffenden Monate stellten.

Tab. 128. Preis der Rohstoffe der Seifenindustrie.

	Palmkern-öl	Leinöl	Lagos-Palmöl	Engl. Seifentalg	Amerik. Kottonöl	Roh-Glycerin 28° B
Januar	80	52.50	63	67—65	63	155
Februar	80	56	65	70—67	63	157
März	80	55.50	64	69—66	64	160
April	89	53 50	62	70—68	64	160
Mai	82	53.50	59	69—67	65	155
Juni	83	49.50	62	70—64	66	155
Juli	90	52	66	72—66	70	150
August	93	54	70	72—66	83	150
September	91 50	49	68 50	71—68	80	160
Oktober	90	49	67.50	70—67	77	165
November	91.50	48	66.50	68—66	79	165
Dezember						

Die Preise bedeuten Mark für 100 kg inklusive Faß, für Palmkernöl und Leinöl frei ab Harburg, für Palmöl, Talg und Kottonöl unverzollt cif Hamburg. Für Glyzerin ist der Pariser

Börsenpreis in Franken angegeben. Abweichend von dem vorjährigen Bericht ist in der Aufstellung der Preis für Bohnenöl und Erdnußöl nicht vermerkt, da sie in diesem Jahre in der Seifenfabrikation nur wenig verwendet wurden wegen ihres hohen Preises im Vergleich mit anderen gleichwertigen Oelen.

Im vorjährigen Bericht wurde die Hydrierung der Fette erwähnt. Dieser Fabrikationszweig hat einen sehr bedeutenden Umfang angenommen. Die durch Hydrierung gehärteten Fette wurden viel in der Seifenfabrikation verarbeitet. Da aber ziemlich hohe Preise dafür verlangt werden, so vermochten sie einen Einfluß auf die Bewertung anderer Fette nicht auszuüben.

Die Seifenpreise haben sich gegenüber dem Vorjahre nicht verändert, obwohl besonders bei Riegelseifen und den Faßseifen, zu welchen Kottonöl verwendet wird, Preisaufbesserungen dringend nötig gewesen wären. Es wurden gehandelt: Oberschale zu 56—62 Mk., Oranienburger zu 62—58 Mk., Transparente zu 58—54 Mk., Eschweger zu 52 Mk., Elainseife zu 32—48 Mk., Terpentinseife zu 32—48 Mk., grüne Seife zu 30—46 Mk. Seifenpreise

Einem zweiten Bericht entnehmen wir folgendes:

In der Berliner Seifenindustrie hat sich die Lage im Jahre 1913 nicht verbessert. Der Konsument, der unter der teuren Lebenshaltung sehr zu leiden hat, spart an allen Ecken und Enden, und nicht zuletzt im Seifenverbrauch. Die Absatzmöglichkeiten gestalten sich von Jahr zu Jahr schwieriger und die Konkurrenz wird immer schärfer. Das ganze Jahr über bewegten sich die Preise für die Rohstoffe in einer ungewöhnlichen Höhe. Diese hohe Preisbasis ist darauf zurückzuführen, daß fast alle Produkte in die Speisefettindustrie wandern. Bei der fortschreitenden Entwicklung werden fast alle Produkte genußfähig gemacht, also nicht nur Palmkernöl, Kokosöl, Kottonöl, Talg usw., sondern neuerdings auch Bohnenöl, Leinöl, Palmöl usw. Die Seifenindustrie ist von Jahr zu Jahr mehr auf Abfallprodukte angewiesen. Aber auch die Abfallprodukte bewegen sich nicht auf einer Preisbasis, die mit den erzielten Seifenpreisen in Einklang zu bringen wäre. Unter der Viehknappheit im Inland und den hohen Zöllen auf ausländische Rohwaren hat die Seifenindustrie sehr zu leiden.

2. Toiletteseifen und Parfümerien.

Schon die letzten Monate des Jahres 1912 (November, Dezember), welche für die Parfümerie- und Toiletteseifenindustrie, vor allem für die erstgenannte, den Ausschlag für das gesamte Geschäftsjahr geben und das Thermometer für die kommende Zeit bilden, hatten die Wahrscheinlichkeit noch größer werden lassen, daß die unsicheren politischen Verhältnisse des Jahres 1912 mit den Folgeerscheinungen, die sie zeitigen mußten, an der Industrie nicht unbemerkt vorübergehen würden. Allgemeines.

Die Befürchtungen, die an den immerhin auffälligen Rückgang des Geschäfts in diesen beiden Monaten gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahres geknüpft werden mußten, haben sich im vollsten Maße erfüllt. Die Kauflust, besonders für feinere Luxusware, bei welcher sich erfreulicherweise in den verflossenen Jahren der Verbrauch deutscher Erzeugnisse gegenüber ausländischen Fabrikaten gehoben hatte, ging beträchtlich zurück, allerdings nicht nur für inländische Erzeugnisse, sondern auch für ausländische Fabrikate. Die bevorstehende Wehrsteuer hat zweifellos auch das ihrige dazu beigetragen, und so war im allgemeinen für den Absatz im Inlande in der Parfümeriebranche immerhin ein erheblicher Rückgang zu verzeichnen.

Auslandsgeschäft.

Auch im Auslandsgeschäft, besonders nach denjenigen Ländern, die an den Verhältnissen auf dem Balkan mehr oder weniger Interesse haben, war der Absatz teilweise bedeutend schwächer. Ebenso mag der allgemein teure Geldstand das Seinige dazu beigetragen haben, denn nicht nur in europäischen Ländern, sondern auch in überseeischen, besonders den südamerikanischen, die auch auf den deutschen Geldmarkt stark angewiesen sind, machte sich diese Kalamität sehr fühlbar. Man hat daher auch im Jahre 1913 mit unverhältnismäßig mehr Zahlungseinstellungen zu rechnen gehabt. Häuser, deren Ruf in keiner Weise einen Zusammenbruch erwarten ließ, sind mit Riesensummen in Schwierigkeiten geraten, und es sind teilweise mehrjährige Moratorien bewilligt worden, nur um einigermaßen zu retten, was möglich war.

Spirituspreise.

Den Absatzschwierigkeiten standen auf der anderen Seite keine Erleichterungen der Produktion gegenüber. Gerade für die Spiritus verarbeitenden Industrien hätte man im Jahre 1913 Spirituspreise erwarten müssen, die einigermaßen die Preissteigerungen der vorhergehenden Jahre wieder rückgängig machten. Aber obwohl man die Kartoffelernte geradezu als eine Rekordernte bezeichnen mußte, erfolgten nur sehr geringe Preisrückgänge, die in gar keinem Einklang zu dem tatsächlichen Ergebnis der Ernte standen.

Im Auslandsgeschäft besteht keine Möglichkeit, für diese hohen Produktionskosten durch Preiserhöhungen der Fertigfabrikate einen Ausgleich zu schaffen, da die französische und englische Industrie den Spiritus um $33^1/_3$ % billiger erhält als die deutsche. Daher wurde von den hauptsächlich an dem Export interessierten Fabrikanten der deutschen Parfümerieindustrie die Frage ernstlich in Erwägung gezogen, im Freihafengebiet für den Export Fabrikationsstätten zu errichten, welche es ermöglichen, durch Verarbeitung ausländischen Sprits gegen das Ausland konkurrenzfähig zu bleiben. Hier zeigt sich, wie schädlich die Politik der Spirituszentrale für die deutsche Volkswirtschaft ist.

Fettwarenpreise.

Für die Seifenfabrikation waren die schwankenden Preise der Fettwaren, tierischen und pflanzlichen Fette, außerordentlich

störend. Den tierischen Fetten ist zwar durch die weitere Vervollkommnung der gehärteten Kunstfette, die immer mehr Eingang in die Speisefett-Fabrikation zu finden scheinen, ein starker Gegner erwachsen, der wenigstens im letzten Halbjahr einigermaßen erträgliche Preise für tierische Fette zur Folge hatte. Bei den Pflanzenfetten dagegen wie Kokosöl, Palmkernöl usw. hat das verflossene Jahr Preise gebracht, wie sie bisher für unmöglich gehalten wurden, so z. B. bezahlte man für Cochin-Kokosöl Preise bis beinahe 120 Mk. für den Doppelzentner gegen den sonst üblichen Preis von 85 bis 95 Mk. Allerdings besteht die Aussicht, daß auch hier in einiger Zeit sich ein Wettbewerb von Kunstfetten bemerkbar machen wird.

Preise der ätherischen Oele.

Der Markt der ätherischen Oele, die für die Parfümerieindustrie auch von wesentlicher Bedeutung sind, liegt ebenso ungünstig. Es scheint jedoch, daß z. B. bei den Messineser Essenzen das Syndikat allmählich zu der Erkenntnis kommt, daß durch derartig hohe Forderungen, wie sie im verflossenen Jahre gestellt wurden, der Verarbeiter zu Kunstprodukten zu greifen direkt gezwungen wird. Für Zitronenöl, das früher mit 9, 10 und 12 Mk. gehandelt wurde, wurden Preise bis zu 40 und 50 Mk. verlangt. Bergamottöl, das früher einen Einstandspreis von 18 bis 20 Mk. aufwies, erzielte Preise bis zu 55 Mk. Die Folge davon ist, daß die Fabrikanten heute mehr oder weniger, wo es irgendwie möglich war, künstliche Oele in Verwendung genommen haben, die eine einigermaßen sichere Kalkulationsbasis bieten und die naturgemäß von nun an aus der Fabrikation nicht mehr ausscheiden werden.

Rosenölproduktion.

Die Rosenölerzeugung hat ebenfalls unter den Folgen des türkischen Krieges stark gelitten, da Bulgarien das Hauptproduktionsland darstellt, und die Preise erreichten eine Höhe, die auch erheblich über das übliche Maß hinausging.

Zusammenfassung.

Zusammenfassend ist folgendes zu sagen: Der Absatz im Inlande wie im Auslande litt unter den unsicheren politischen Verhältnissen und der Geldteuerung. Eine Ausdehnung des Geschäfts war infolgedessen nicht möglich, der Fabrikant mußte sich aber Zurückhaltung auferlegen; es war daher allenthalben ein starker Rückgang, mit Ausnahme des fernen Ostens, der von diesen Verhältnissen nicht getroffen wurde, zu verzeichnen. Die Produktionsbedingungen waren dieselben wie in den vorhergehenden Jahren. Die Preise für Rohprodukte waren außerordentlich schwankend und boten in keiner Hinsicht eine sichere Grundlage für zuverlässige Kalkulationen. Besonders für die Spiritus verarbeitende Industrie hat sich die Gesetzgebung des Jahres 1909 als ein Krebsschaden erwiesen. Die am Export hauptbeteiligten Firmen wurden vor die Alternative gestellt, entweder im Auslande die Fabrikation aufzunehmen, oder auf die errungenen Erfolge zu verzichten.

89. Kohlensäurefabrikation.

Die Witterung während des Sommers 1913 war ebenso ungünstig wie die des Jahres 1912. Infolge der wachsenden Beliebtheit der kohlensäurehaltigen Getränke und der Verwendung flüssiger Kohlensäure zu technischen Zwecken ist der Absatz der berichtenden Firma dennoch um ca. 3½ % gestiegen. Der Konkurrenzkampf mit den westdeutschen Kohlensäurewerken hat aufgehört, und das Geschäft war daher ruhig. Im Preise sind wesentliche Veränderungen nicht vorgekommen. Die schlechten allgemeinen Verhältnisse machten sich auch bei der berichtenden Firma durch langsamer eingehende Zahlungen und Ausfälle bemerkbar. Ein Export ist von Berlin aus unmöglich, da die Fabriken der anderen Orte günstiger gelegen sind.

90. Mineralwasser und andere alkoholfreie Getränke.

a) Natürliches Mineralwasser.

Natürliches Mineralwasser.

Die natürlichen Kurbrunnen hatten, trotz des überaus ungünstigen Wetters im Frühjahr und Sommer, im allgemeinen den gleichen Absatz wie im Vorjahre, mehrfach sogar einen höheren. Besonders nach Wildunger, Neuenahrer, Salzschlirfer, auch Homburger Brunnen bestand teilweise erheblich gesteigerte Nachfrage. Sehr ungünstig wurden die Absatzverhältnisse der Tafelwässer durch das kühle, regnerische Wetter im Spätfrühjahr und Herbst beeinflußt. Mit sehr wenig Ausnahmen gingen die Umsatzziffern sehr scharf gegen die des Vorjahres zurück, das schon gegen 1911 großen Minderbedarf zeigte. Gleichmäßig wurden davon sowohl die Naturquellen wie die Kunsterzeugnisse betroffen. Der allgemeine Wettbewerb verschlechterte die Preisverhältnisse vielfach nicht unerheblich und steigerte die Ansprüche der Wirtschaften und Hotels an Zubußen für Inserate in Hotelführern, Programmen, die Inanspruchnahme sehr langer Kredite usw. ins Ungemessene. Größere Verluste brachten der Zusammenbruch größerer Hotelunternehmungen und vieler kleinen Cafés, Sommerwirtschaften usw. Da auch das Apotheker- und Drogistengewerbe unter der Ungunst der Zeiten zu leiden hat, wird Kreditgewährung auch von diesen Seiten in schwer drückender Weise beansprucht.

b) Künstliche Mineralwasser.

Künstliche Mineralwasser. Geschäftsgang.

Mußte schon das Jahr 1912 für die Mineralwasserindustrie als schlecht bezeichnet werden, so trifft dieses Prädikat in noch viel stärkerem Grade auf das Berichtsjahr zu. Von einigen kleinen Anläufen zu flotterem Geschäfte abgesehen, herrschte während des ganzen Sommers Stille. Die Ursache dafür war in der Hauptsache zweifellos in der ungünstigen Witterung zu

suchen, doch trugen die allgemein schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse, unter denen weite Kreise der Bevölkerung zu leiden haben, auch ihr Teil dazu bei.

Polizeiverordnung.

Die am 1. Mai d. J. in Kraft gesetzte neue Polizeiverordnung betreffend die Herstellung kohlensaurer Getränke ist bisher weniger lästig geworden, als befürchtet wurde. Ungenügend geklärt ist noch die Frage, wer die Kosten für die polizeiliche Prüfung der Mischapparate zu tragen hat.

Handel mit gebrauchten Flaschen.

Zu den mancherlei Uebelständen, unter denen die Industrie zu leiden hat, gehört auch der Handel mit gebrauchten Flaschen. Diese werden, ganz gleich, ob sie geschützt sind oder nicht, in großen Mengen von Althändlern aufgekauft und in die Provinz bzw. ins Ausland verschickt. Den Mineralwasserfabrikanten erwächst hieraus großer Schaden, der selbst durch etwa erhobenes Flaschenpfand nicht entfernt ausgeglichen wird. Bedenkt man, daß neue Flaschen von 1/3 Liter Inhalt mit Patentverschluß etwa 17 Pfg. das Stück kosten, daß dagegen das Pfand nur 10 Pfg. beträgt, so kann man leicht ermessen, wie groß die Verluste durch nicht zurückgelieferte Flaschen sind. Diesen Ausfall etwa durch Erhöhung des Pfandes aus der Welt zu schaffen, ist völlig ausgeschlossen, denn eine solche Maßregel würde beim konsumierenden Publikum, das schon an dem Pfandsatze von 10 Pfg. vielfach Anstoß nimmt, auf größten Widerstand stoßen. Den Flaschenhändlern muß eben der Weiterverkauf wenigstens der geschützten Flaschen unmöglich gemacht werden. Dieses Ziel zu erreichen, gibt vielleicht ein zurzeit schwebender Prozeß die gewünschte Handhabe.

Das Füllen fremder Flaschen ist zwar noch nicht beseitigt, doch haben die dahingehenden Bemühungen rühriger Fabrikantenvereine schon manche Besserung gebracht.

Halbnatürliche Mineralwässer.

Die Klagen über das eigentümliche Geschäftsgebahren von Fabrikanten sogenannter halbnatürlicher Wässer nehmen kein Ende, und es wird immer wieder Einspruch dagegen erhoben, daß es derartigen Produkten, die infolge ihrer Bereitung keinerlei Anspruch auf die Bezeichnung „natürliches Mineralwasser“ haben, möglich gemacht wird, unter dieser falschen Bezeichnung im Handel zu erscheinen. Leider wird für solche Erzeugnisse von dem Kaiserlichen Patentamte in Unkenntnis der Verhältnisse oft genug einem Antrage auf Eintragung eines Warenzeichens entsprochen.

Verbandsbestrebungen.

Größere Mineralwasserfabriken, welche mit Destillationseinrichtungen versehen sind und destilliertes Wasser in Ballons verkaufen, haben sich im Sommer dieses Jahres zusammengeschlossen, um einheitliche, den heutigen Verhältnissen entsprechende Preise für diesen Artikel festzulegen.

Preise.

Die Arbeitslöhne haben sich im Berichtsjahre nicht geändert; auch die Verkaufspreise sind unverändert geblieben. Die Preise

von Kohlen hielten sich auf derselben hohen Stufe wie im Vorjahre. Nur Fourage und Zucker sind zurückgegangen. Unverändert blieben die Preise für Kohlensäure und Flaschen.

91. Eishandel, Kunsteisfabrikation und Kühlhausgeschäft.

Natureis.

Das gesamte Geschäft in Natureis lenkt in wenig erfreuliche Bahnen ein. Auch die verflossene Saison brachte infolge des zumeist kühlen und regnerischen Wetters nicht den erhofften Aufschwung. Die Konsumenten konnten ihren Bedarf laufend zu niedrigen Preisen decken. Die Konkurrenz, die durch die Vermehrung und Vergrößerung der Kunsteisfabriken immer stärker wird, tat dazu ein übriges, so daß auf keiner Seite ein wesentlicher Nutzen am Eishandel verblieben sein dürfte. Wie groß die Not ist, die Ausgaben mit den Einnahmen heute einigermaßen in Einklang zu bringen, wird durch die Bilanzen der Gesellschaften der Branche am besten dargelegt.

Die Vorräte in Natureis haben vollauf gereicht, und es ist sogar noch Eis in größeren Quanten in den Eislagern verblieben. Auch der Brand des Eisschuppens in Plötzensee hat keinen Einfluß darauf gehabt. Da die Kunsteisfabriken mit ihrer Ueberproduktion jetzt schon einen großen Teil des Bedarfs an Eis decken, so dürfte auch für das nächste Jahr noch kein Mangel eintreten und der Bezug norwegischen Eises, welches im Jahre 1913 gar nicht auf den Markt gekommen ist, in Zukunft dauernd außer Frage bleiben.

Die Arbeiterverhältnisse haben in der letzten Zeit nicht zu Bemerkungen Anlaß gegeben. Das Angebot ist dauernd reichlich, so daß Lohnerhöhungen wohl nirgends erfolgt sein dürften.

Kunsteis.

Die Verhältnisse im Kunsteisgeschäft waren im Berichtsjahre noch ungünstiger als im Jahr vorher. Es waren noch große Vorräte von Natureis vorhanden, die zu sehr billigen Preisen angeboten wurden. Die Sommermonate waren überwiegend kühl, was natürlich den Eisverbrauch wesentlich verminderte. Ebenso nachteilig wirkte die von einigen Fabriken ausgeübte Preisschleuderei; diese boten das Eis, um nur einen Teil ihrer Produktion absetzen zu können, zu so niedrigen Preisen an, daß ein Nutzen nicht mehr verblieb. Der Verbrauch von Natureis geht immer mehr zurück. Das Kühlhausgeschäft war normal. Die Einlagerungen waren etwas umfangreicher als im Vorjahre.

92. Knochen, Knochenfabrikate und Düngemittel aller Art.

Knochen.

Die Preise für Knochen blieben bis Mitte des Jahres 1913 hoch und gingen dann eine Kleinigkeit herunter. Die Fabriken, sowohl die im Konzern vereinigten wie die sogenannten freien,

fanden nicht ihre Rechnung, und die notwendige Folge davon war eine Herabsetzung der Preise. Noch immer ist das Material knapp, was leider einer durchgreifenden Herabsetzung der Preise hinderlich ist. Auch das Ausland, dem Ware entzogen worden ist, sieht sich veranlaßt, Gegenmaßregeln hiergegen zu ergreifen. Die Folge der ungesunden Preistreibereien zeigt sich auch in den Bilanzen der Fabriken.

Leim.

Leim zeigte ohne wesentliche Aenderungen zu gleichmäßigen Preisen regen Absatz sowohl im Inland wie im Ausland. Die wesentliche Zollermäßigung der Vereinigten Staaten dürfte eine Steigerung der Ausfuhr dahin und eine Preiserhöhung wohl herbeiführen.

Knochenfett.

Der Bedarf an Fett steigt von Jahr zu Jahr, da die Verwendungsmöglichkeiten immer weiter ausgedehnt werden; infolgedessen war auch für Knochenfett das ganze Jahr über lebhafte Nachfrage. Die Preise haben sich ungefähr auf der Höhe des vorigen Berichtsjahres gehalten.

Knochenmehl.

Nachdem schon zu Ende des Jahres 1912 infolge der ungünstigen Witterungsverhältnisse und des hohen Geldstandes das Geschäft in Amerika, welches früher stets große Quantitäten Knochenmehl aller Art aufgenommen hatte, begonnen hatte zu stocken, setzte sich diese Stockung im laufenden Jahr fort, und erst gegen Ende des Jahres schien sich eine Besserung anzubahnen, da wieder zahlreichere Anfragen von Amerika einliefen. Infolge der ungünstigen Exportverhältnisse war der inländische Markt durch verhältnismäßig große Vorräte stark belastet, was einen nicht unbedeutenden Nachlaß im Preise für alle Arten Knochenmehl zur Folge hatte. Der Tiefstand scheint indessen seit einigen Monaten überwunden zu sein, so daß wohl in kürzester Zeit wieder mit einer Belebung des Knochenmehlgeschäftes gerechnet werden kann.

Chile-Salpeter.

Nach der großen Preissteigerung von Chilesalpeter im Februar 1913 war ein starker Preisfall zu bemerken, der sich nach einem kurzen Aufschwunge fortsetzte. Der Absatz war gering.

Schwefelsaures Ammoniak.

Die Konkurrenz der aus der Luft erzeugten Stickstoffe mit dem aus den Rückständen der Gasfabrikation erzeugten schwefelsauren Ammoniak ließ auch diesen Artikel im Preise herabgehen. Jetzt ist eine Verständigung der Fabrikanten beider Fabrikationsarten erzielt worden, durch welche eine Ueberproduktion verhindert werden soll.

Phosphate.

Das Geschäft in Phosphaten liegt, obwohl die Preise in Rohmaterialien sehr niedrig sind und die Mineure knappen Nutzen haben, sehr danieder.

Blutmehl, Ledermehl, Hornmehl.

Auch die Preise für Blutmehl, Ledermehl und Hornmehl folgten der Herabsetzung des Stickstoffes und der anderen stickstoffhaltigen Düngemittel.

22*

Arbeiterverhältnisse.

Die rückgängige Konjunktur, namentlich infolge des Stillliegens der Bautätigkeit, ließ reichliches Arbeitermaterial frei werden, so daß die Löhne teilweise eine Ermäßigung erfuhren, sowie eine Kürzung der Arbeitszeit eintrat. Die sozialen Lasten und die politischen Verhältnisse verminderten im allgemeinen den Nutzen.

93. Zündholzfabrikation.

Die Zündholzindustrie hat nach wie vor mit schweren Sorgen zu kämpfen. Die vom Staat festgesetzte Quote von 45 % ist im Jahre 1913 nicht nur nicht erreicht worden, sondern die Produktion ist noch gegen das Vorjahr wesentlich zurückgegangen, es sind 6000 Kisten weniger abgesetzt worden. Die Preise, die im letzten Jahre etwas erhöht werden konnten, sind infolge Ansammlung von Lägern bei einzelnen Fabriken wieder zurückgegangen, woran nur das Ueberhandnehmen der Ersatzmittel Schuld ist. Außerdem sind die Rohmaterialien bedeutend im Preise gestiegen, insbesondere Espenholz, daß um 30 % teurer geworden ist. Der Preis der Espen dürfte eine weitere Steigerung erfahren, da die Bestände in den Grenzbezirken Rußlands bereits zu Ende gehen und das Holz aus dem Innern herangeschafft werden muß, wodurch sich die Bahnfracht wesentlich höher stellt. Aus allen diesen Gründen wird von den Zündholzfabrikanten die Besteuerung der Ersatzmittel gewünscht; diese soll die Zündholzindustrie vor vollem Ruin bewahren.

Tab. 129. Außenhandel in Zündhölzern und Zündstäbchen aus Pappe.

	Einfuhr:					Ausfuhr:			
	1910	1911	1912	1913		1910	1911	1912	1913
in dz	679	649	1011	889	in dz	23 026	8 050	4618	5 248
in 1000 M.	34	32	51	47	in 1000 M.	1151	544	362	407

94. Stearinkerzen und Zeresin.

Stearinkerzen.

Bei dem Rückgang des Kerzenkonsums infolge der stetig wachsenden Verbreitung des elektrischen Lichtes scheint der Fabrikation von Stearinkerzen das Todesurteil gesprochen zu sein. Dazu kommt, daß sich in Deutschland erheblich mehr Maschinen befinden, als dem geringen Konsum entsprechen. Die Preise sind infolge des Konkurrenzkampfes sehr gedrückt.

Ceresin und andere Wachsarten

Das Geschäft in Zeresin leidet unter einer außerordentlichen Knappheit der Rohmaterialien. Die Preise für diesen Artikel sind daher in dauerndem Steigen begriffen, der Absatz bewegte sich bisher in normalen Grenzen, der Schwerpunkt dieses Industriezweiges liegt im Exportgeschäft.

95. Dachpappenindustrie.

Allgemeines.

Die Geschäftslage im Jahre 1913 war wenig befriedigend. Die politische Lage bewirkte, daß namentlich die Industrie mit

den Aufträgen zurückhielt, und auch die private Bautätigkeit stockte des ungünstigen Geldmarktes wegen.

Höhe der Produktion.

Die Höhe der deutschen Produktion kann man an Hand der Eisenbahn-Güterstatistik auf jährlich etwa 300 000 t = etwa 130 Mill. qm Dachpappe schätzen. Da es von großer Wichtigkeit ist, bei der Erneuerung der künftigen Handelsverträge über die Produktions- und Absatzverhältnisse innerhalb der Dachpappenindustrie nicht bloß auf Schätzungen angewiesen zu sein, hat der Verband Deutscher Dachpappenfabrikanten beim Reichsamt des Innern die Veranstaltung einer Produktionsstatistik angeregt, die demnächst nach vorheriger mündlicher Besprechung mit dem Verband durchgeführt werden soll.

Preise.

Ueber die Preisbewegung des Fertigfabrikates ist wenig Erfreuliches zu berichten. Die geringe Erhöhung, die hier und da durchzudrücken möglich war, bot in keiner Hinsicht Ersatz für die gestiegenen Rohmaterialpreise. Die Rohpappe, der Grundstoff der Dachpappe, hat eine Preiserhöhung erfahren. Nicht anders steht es mit dem Teer, der zu Zeiten nahezu unerschwinglich teuer war. Infolge der Uneinigkeit der Verbraucherkreise, die sich namentlich der Zwischenhandel zunutze machte, sind die Teerpreise auf eine unnatürliche Höhe gestiegen. Angstkäufe wurden getätigt, und in ihrer Besorgnis um die Eindeckung des vollen Teerbedarfs haben die Verbraucher zu große Abschlüsse gemacht, Zwangsverkäufe gekaufter, aber nicht abgenommener Teermengen waren die Folge.

Kreditverhältnisse.

Genau so ungünstig stellten sich auch die Kreditverhältnisse innerhalb der Dachpappenindustrie. Die Zahlungen, die an sich schon nicht als besonders günstig zu betrachten waren, gestalteten sich im Jahre 1913 außerordentlich schleppend, was mit auf die das Verkehrsleben belastenden politischen Unruhen zurückzuführen ist. Es mußten Ziele gewährt werden, wie sie innerhalb der Branche bis dahin nicht üblich waren, und doch wurden sie vielfach noch überschritten, ohne daß es möglich gewesen wäre, die Ueberschreitung der eingeräumten Fristen zu verhindern, weil eben in schlechten Zeiten nichts übrig bleibt, als der Kundschaft soweit wie möglich entgegenzukommen.

Arbeitsverhältnisse.

Das Angebot von Arbeitskräften war innerhalb der Dachpappenindustrie normal. Durchweg hat eine Erhöhung der Löhne stattgefunden. Auch zu Streiks ist es in einigen Betrieben des Reiches gekommen. Größere Arbeiterbewegungen waren indes nicht zu verzeichnen. In einigen Betrieben hat man aber eine Einschränkung der Arbeitszeit vorgenommen, um im Winter den alten Arbeiterstamm beschäftigen zu können.

Zollverhätnisse.

Die Zollverhältnisse in der Dachpappenindustrie sind ungünstig. Die an Deutschland grenzenden Länder, die für den Export von Dachpappe in Frage kommen, haben weit höhere Zollsätze für Dachpappe aufzuweisen als Deutschland. Der Ver-

band Deutscher Dachpappenfabrikanten ist deshalb seit langem bemüht, über die in Betracht kommenden Verhältnisse auf dem Gebiet des Zollwesens Material zu sammeln, um es bei der künftigen Erneuerung der Handelsverträge verwerten zu können.

Einfuhr.

Hierbei hat sich insbesondere die bedrohliche Tatsache herausgestellt, daß die Einfuhr von Dachpappe nach Deutschland von Jahr zu Jahr ganz erheblich steigt. Hauptsächlich treten die Vereinigten Staaten von Amerika seit etwa drei Jahren in immer stärkerem Maße als Dachpappenlieferanten auf. Es sind das die sogenannten teerfreien Spezialdachpappen, die aber in Deutschland in ebensoguter Beschaffenheit hergestellt werden. Ein Zwangsmittel bildet die dauernde Preissteigerung des Teeres, denn der Uebergang zur Fabrikation teerfreier Dachpappensorten wird sich um so rascher vollziehen müssen, je dauernder und intensiver die seit mehreren Jahren anhaltende Preissteigerung für Teer in Erscheinung tritt. Die Preissteigerung für Teer illustriert folgende Tabelle:

Durchschnittspreise für Steinkohlengasteer (Mark für 100 kg):

1910	1911	1912	1913
2,45	2,66	3,51	4,20 M.

Die Einfuhrzahlen für Dachpappe stellen sich wie folgt (in Doppelzentnern):

	1911	1912	1913
Insgesamt . . .	12 682	17 376	19 602
Großbritannien .	9 023	8 811	10 049
Ver. St. v. Amerka	1 855	5 833	6 947

Eisenbahnfrachten.

Ein Haupthindernis für den stärkeren Export von Dachpappen bieten die Frachtverhältnisse in der Dachpappenindustrie. Dachpappe wird nach Spezialtarif II verfrachtet. Die Dachpappenindustrie hat daher mit einem beschränkten Aktionsradius zu rechnen, weil der verhältnismäßig billige Artikel bedeutende Frachten nicht verträgt. Für den Export kommen demnach nur diejenigen Fabriken in Frage, die in den Grenzprovinzen und an der Wasserkante liegen. Zur Beseitigung dieses Zustandes hat der Verband Deutscher Dachpappenfabrikanten bereits auf seiner Generalversammlung vom Jahre 1911 beschlossen, bei der ständigen Tarifkommission der deutschen Eisenbahnen zu beantragen, daß für den Versand von Dachpappe zu Exportzwecken der Spezialtarif III eingeräumt werde. Die ständige Tarifkommission hat indessen diesen Antrag mit dem Hinweis abgelehnt, daß trotz der schlechten Frachtverhältnisse in den letzten Jahren eine Erhöhung des Exports stattgefunden habe.

Ausfuhr.

Die Ausfuhr an Dachpappe aus Deutschland betrug (in dz):

1911	1912	1913
108 361	108 637	104 521

Gegenüber dem Jahre 1910 weist also das Jahr 1912 eine Steigerung von 2312 dz = 2,2 % auf. Daß sich hiermit die Ablehnung eines Antrages kaum begründen läßt, bedarf wohl keiner weiteren Betonung, ganz abgesehen davon, daß keineswegs feststeht, ob diese Steigerung sich ausschließlich auf Dachpappe bezieht. Der Artikel Dachpappe bildet nämlich im statistischen Warenverzeichnis für das Deutsche Reich keine besondere Position. Die Position 651 d lautet wie folgt: Dachpappe, Röhren aus Dachpappe; Steinpappe; Schiffsfilz. Der Artikel Schiffsfilz aber gewinnt von Jahr zu Jahr mehr und mehr an Bedeutung, so daß unseres Erachtens ein großer Teil der in dieser Rubrik geführten Ausfuhrmengen dem Artikel Schiffsfilz zuzurechnen ist. Um eine Trennung dieser Position durchzuführen, hat auch hier der Verband Deutscher Dachpappenfabrikanten beim Reichsamt des Innern den Antrag gestellt, für den Artikel Dachpappe auf Grund des statistischen Warenverzeichnisses für das Deutsche Reich eine besondere Ausschreibung anzuordnen.

Kartelle.

Bestrebungen, die sich auf eine besondere Gestaltung der Preise für das Fertigmaterial erstreckten, haben sich oft geltend gemacht, es ist aber nicht gelungen, zu einem Resultat zu kommen. Einzelne Verbände, die hier und da provinzweise noch als Ueberrest des vor Jahren zusammengebrochenen großen Dachpappenkartells bestanden haben, sind in diesem Jahre endgültig verschwunden. Ob und wann es möglich sein wird, innerhalb der Dachpappenindustrie zu Preisvereinbarungen zu kommen, ist noch nicht abzusehen.

96. Gasfabrikation.

Allgemeines.

Wie aus den Berichten der verschiedenen Gaswerke hervorgeht, hat die Gasabgabe eine recht beträchtliche Zunahme erfahren, welche zeigt, daß die Verwendung des Gases sich einer steigenden Beliebtheit bei der Bevölkerung erfreut. So hatten die Berliner städtischen Gaswerke mit einer Abgabe von 320 470 000 cbm eine Zunahme von 20 807 200 cbm oder 6,9 %, die Charlottenburger mit 59 957 997 cbm eine solche von 2 218 909 oder 3,84 % zu verzeichnen. In Neukölln ist in der Gasabgabe ein Mehr von 3 081 780 cbm zu verzeichnen, gleich 13,58 %. Die Gasabgabe stieg pro Kopf der Bevölkerung von 85,81 cbm im Vorjahre auf 98 cbm. In Lichtenberg betrug die Zunahme der Gaserzeugung 15,7 %. Es wurden nicht nur neue Konsumenten hinzugewonnen (21 % mehr), sondern es wurde auch die Gasabgabe pro Kopf der Bevölkerung erhöht. (81 cbm pro Kopf der Bevölkerung gegen 71 im Vorjahre). Nicht so günstig scheint die Entwicklung in Tegel zu sein, obgleich auch hier die Zahl der Gasmesser sich vermehrt hat.

Für die Zunahme des Gasverbrauches liegen zwei Gründe vor. Es ist einmal die Steigerung des Gaskonsums in den Haus-

haltungen durch weitere Erschließung des Gases für Koch- und Heizzwecke, sodann die Gewinnung neuer Konsumentenkreise. Daß trotz der elektrischen Beleuchtung die Gasbeleuchtung nicht zurückgeht, dafür liegen eine ganze Reihe von Anzeichen vor. Gas und Elektrizität haben ihre eigentümlichen Vorzüge, die sich gegenseitig ergänzen. Die Entwicklung läßt sich allgemein dahin skizzieren, daß die Gasbeleuchtung einen Teil der besser situierten Privat-Konsumenten an die Elektrizität abgibt, dafür aber wiederum neue Konsumenten in den minderbemittelten Kreisen gewinnt. Es scheint jedoch, als ob die neue Gasinnenfernzündung und der Gassteckkontakt, welche beide dem Gase annähernd die gleiche Bequemlichkeit wie die des elektrischen Lichtes verleihen, berufen sind, dem Gase auch in Luxuswohnungen eine bleibende Stätte zu verschaffen.

In der Gewinnung neuer Konsumenten erweisen sich als vorzügliche Propagandamittel die Münzgasmesser; sie tragen den Konsum in die Kreise, die, wenn sie selbst die Kosten für Installation und Lampen zu tragen hätten, der Gasverwendung fernbleiben würden. Als Laden- und Bureaubeleuchtung erfreut sich die Gasbeleuchtung nach wie vor großer Beliebtheit.

Der Steuerausweis für das vergangene Fiskaljahr ergibt, daß 3 Mill. mehr Glühkörper zur Versteuerung gelangt sind, daß also der Umfang der Gasglühlichtbeleuchtung sich um 7 bis 7½% vergrößert hat.

1. Berlin. Rechnungsjahr 1912.

1. Berlin.

Aus dem Bericht der Deputation der städtischen Gaswerke über das Etatsjahr 1912, das vom 1. April 1912 bis zum 31. März 1913 reicht, entnehmen wir folgende statistische Uebersichten:

Tab. 130. Gasabgabe im Berliner Weichbilde und an die Vororte. Das

Betriebsjahr	Einwohnerzahl in Berlin Ende Dezember	Gasproduktion der städtischen Werke im ganzen cbm	Gasproduktion der städtischen Werke auf einen Einwohner cbm	Städtisches und englisches Gas pro Einwohner cbm	Gas nach Gasmesser, Münzgasmesser, Tarif und zum Selbstverbrauch exkl. der Abgabe für die Vororte im ganzen cbm	Zunahme v. H.	auf 1 qm des Berlin. Beleuchtungsgebiets (6349,47 ha) cbm	Gas zur ö… des Be… im ganzen cbm	v. H. Ges… ab…
1910	2 071 334	295 238 000	143	168	242 896 913	4,3	3,83	21 141 217	7
1911	2 084 045	299 774 100	144	168	243 734 272	0,3	3,84	22 710 798	7
1912	2 095 030	320 539 000	153	177	257 329 255	5,6	4,05	24 652 973	7

Tab. 131. Verbrauchtes Vergasungsmaterial und Gasproduktion der Berliner städtischen Gasw

Betriebsjahr	Deutsche Kohlen %	Englische Kohlen %	Summe t	Koks für die Wassergas Generatoren t	Karburieröl t	Steinkohlengasproduktion cbm	Wassergasproduktion cbm	Gasproduktion überhaupt cbm	aus 1 t Kohlen gewonnen cbm	für 1 Wass… verbr… Koks kg
1910	40	60	800 937	23 727,3	7 558,260	260 400 200	34 837 800	295 238 000	325,1	0,681
1911	24,8	75,2	760 173	34 963,1	17 071,900	247 890 400	51 883 700	299 774 100	326,1	0,674
1912	21,4	78,6	854 301	31 515,7	10 093,15	276 412 700	44 126 300	320 539 000	323,5	0,714

Tab. 132. Gasabgabe der Berliner städtischen Gaswerke nach den Arten des Verbrauchs.

	1910 cbm	1911 cbm	1912 cbm	v. H. der Gesamtabgabe 1910	1911	1912
1. Privatgas durch Gasmesser .	233 886 952	230 383 751	235 988 445	79,2	76,9	73,6
2. Privatgas durch Münzgasmesser	22 302 294	28 059 623	39 530 352	7,6	9,4	12,4
3. Gas nach Tarif einschl. Straßenbeleuchtung der Vororte . .	1 839 546	2 434 921	2 007 600	0,6	0,8	0.6
zusammen bezahltes Gas	258 028 792	260 878 295	277 526 397	87,4	87,1	86,6
4. Gas z. Verbrauch i. d. Anstalten	3 288 381	3 337 186	3 511 705	1,1	1,1	1.1
5. Gas zur Straßenbeleuchtung .	21 141 217	22 719 798	24 652 973	7,2	7,6	7,7
zusammen Abgabe	282 458 390	286 935 279	305 691 075	95,7	95,8	95,4
6. Nicht z. Berechnung gekommen	12 793 610	12 727 521	14 778 925	4.3	4,2	4.6
zusammen	295 252 000	299 662 800	320 470 000	100,0	100,0	100,0

Tab. 133. Ausbeute der Berliner Gaswerke an Nebenprodukten.

	Produktion von: Koksmasse (Koks, Breeze, Koksasche) einschl. Uebermaß t	Steinkohlenteer einschl. Uebermaß t	Ammoniakwasser t	Verkauf von: Graphit t	Ausgebrauchte Reinigungsmasse t	Schlacken Fuhren
1909 . .	535 110	35 786,555	94 047	661,683	5 379,690	10 385
1910 . .	568 954	37 565,000	101 966	451,470	7 669,313	7 032
1911 . .	546 056	34 987,242	102 623	623,670	6 787,130	10 100
1912 . .	607 099	39 436,557	103 619	846,620	6 804,068	7 773

Auch in der Zeit von April bis Dezember 1913 hat sich das Gasgeschäft in normaler Weise entwickelt. Der Gaskonsum ist von 223 872 500 cbm in den neun Monaten des Vorjahres auf 234 544 000 cbm, also um 10 671 500 cbm, d. h. um 4,8 v. H., gestiegen. Der Zugang an neuen Gasabnehmern, nach der Zahl

Gasabgab

ltnis der Gasproduktion bzw. Gasabgabe zur Einwohnerzahl.

ıen Beleuchtung ›ichbildes: ıf den pf der ›evöl-erung cbm	auf 1 qm des Berliner Beleuchtungsgebiets cbm	Vorortkonsum: Privatkonsum nach Gasmesser und Münzgasmesser cbm	Straßenbeleuchtung geg. Entgelt cbm	zusammen bezahltes Gas cbm	Zunahme v. H.	Gesamtabgabe Berlin und Vororte: zusammen inkl. Verlust cbm	Zunahme v. H.	Gasabgabe an den Maximaltagen cbm	Mittlere Länge des Straßenrohrnetzes m	Gasabgabe auf 1 m Straßenrohr cbm
0,2	0,333	17 224 935	1 195 325	18 420 260	15,2	295 252 000	6,6	1 327 500	1 653 456	173
0,9	0,358	19 193 514	1 287 695	20 481 209	11,2	299 662 800	1,5	1 357 500	1 789 874	167
1,8	0,388	22 303 519	1 405 328	23 708 847	15,8	320 470 000	6,9	1 453 400	1 894 681	169

der neu angeschlossenen Gasmesser gerechnet, hat zwar nicht die außergewöhnliche Höhe wie im Vorjahre erreicht, wo ein Zuwachs von 51 899 Abnehmern zu verzeichnen war, immerhin ist die Zahl der im Betriebe befindlichen Gasmesser von 438 943 Stück am 1. April 1913 auf 463 201 Stück oder um 24 258 Stück, d. h. um 5,5 v. H., gestiegen.

Gasprodukt und Vergasung material

Zur Deckung des Gasbedarfs wurden 208 997 700 (in der entsprechenden Zeit des Vorjahres 191 811 800) cbm Steinkohlengas

und 25 352 300 (31 784 600) cbm Wassergas hergestellt, welches ersterem beigemischt wurde. Das abgegebene Mischgas enthielt im Durchschnitt 10,8 (14,2) v. H. Wassergas. Zur Herstellung des Kohlengases waren 643 078 (591 445) t Kohlen, für das Wassergas 18 777 (23 023) t Koks und 4 148 (7 991) t Gasöl erforderlich. Das Mischgas besaß bei 0° C und 760 mm Barometerstand einen oberen Heizwert von nicht weniger als 5300 Kalorien im Mittel. Von den vergasten Kohlen waren 25 (25,9) v. H. deutschen und 75 (74,1) v. H. englischen Ursprungs. Das Gasöl kam aus Galizien. Für die Gaskohlen mußten ca. 4 Mk. mehr pro Tonne bezahlt werden als für die im Sommer 1911 für 1912 gekauften Kohlen. Die Anlieferung von Kohlen und Gasöl vollzog sich im allgemeinen glatt nach Erfordern, dagegen blieb die Zufuhr deutscher Kohlen auf dem Wasserwege infolge Streiks der Bootsleute auf der Oder erheblich zurück.

Ausbeute an Nebenprodukten. Die Produktion an Stückenkoks betrug 415 077 (379 194) t. Zuzüglich des Bestandes am 31. März 1913 von 15 853 t, welcher als die erforderliche Reserve für den eigenen Betrieb anzusehen ist, waren 430 930 t Koks disponibel, wovon rund 200 000 t für den eigenen Betrieb verbraucht wurden. Etwa 230 000 (240 000) t gelangten zu guten Preisen zum Verkauf, 63 700 (6 254) t verblieben am 31. Dez. im Bestande. An Steinkohlenteer wurden 27 718 (27 470) t, an Wassergasteer 905 (1 827) t gewonnen, welche schlanken Absatz fanden. Die Verarbeitung des gewonnenen Ammoniakwassers zu 6010 t Sulfat und 495 t konzentriertem Ammoniakwassers fand in eigener Fabrikanlage statt. Der Verkauf erfolgte zu günstigen Preisen.

Arbeitsverhältnisse. Die Löhne erfuhren am 1. April 1913 eine Aufbesserung. So betragen unter anderem jetzt die Stundenlohnsätze für ungelernte, sogenannte Hofarbeiter 48 bis 52 Pf., für Handwerker 56 bis 70 Pfennig bei neunstündiger Arbeitszeit, der Schichtlohn für Betriebsarbeiter 5,70 Mk. für eine achtstündige Schicht, desgleichen für Maschinisten I. Klasse 4,80 bis 6 Mk., für Maschinisten II. Klasse 4,50 bis 5,50 Mk., wozu noch Zuschläge für Sonntags- und Ueberstundenarbeit treten. Für die in die Woche fallenden Feiertage wird seit April 1913 sämtlichen Arbeitern ein voller Arbeitstag nach der Lohntabelle bzw. Skala bezahlt. Denjenigen Arbeitern, welche an einem solchen Feiertag Arbeit leisten, wird daneben die geleistete Arbeit vergütet und zwar ebenfalls nach der Lohntabelle bzw. Skala ohne Aufschlag. Durch Gemeindebeschluß vom 30. Okt. 1913 sind die Beschlüsse vom 16. Jan, und 13. März 1908 über die Gewährung von Ruhegeld dahin erweitert worden, daß das Ruhegeld nach zehnjähriger, ununterbrochener Dauer des Arbeitsverhältnisses $^{20}/_{60}$ des Arbeitsverdienstes beträgt und daß mit jedem weiter zurückgelegten Dienstjahre bis zum vollendeten 30. Dienstjahre das Ruhegeld um $^{1}/_{60}$ und von

da ab um $^1/_{120}$ bis zum Höchstbetrage von $^{45}/_{60}$ des Arbeitsverdienstes steigt.

Bauten.

Zur Fortführung bzw. Ausführung der erforderlichen Erweiterungs- und Erneuerungsbauten auf den Anstalten und am Röhrensystem waren rund 2 Mill. Mk. bereitgestellt. Von fertiggestellten Bauten ist besonders erwähnenswert die Kammerofenanlage in Anstalt IV, Danziger Straße, mit horizontalen Kammern für eine tägliche Leistung von 140000 cbm Gas, welche durch eine Zentralgeneratorenanlage betrieben wird.

2. Charlottenburg.

2. Charlottenburg. Entwicklung im Rechnungsjahre 1912.

Dem Bericht über den Betrieb der städtischen Gasanstalten in Charlottenburg im Rechnungsjahre 1912 (1. April 1912 bis 31. März 1913) entnehmen wir folgendes:

Das wirtschaftliche Ergebnis hat sich im Rechnungsjahre um 18625,01 Mk. günstiger gestaltet, als wie im Voranschlage anangenommen worden war. Dies ist um so erfreulicher, als im Laufe des Jahres verschiedene Anzeichen — geringere Gas- und Koksausbeute, höhere Kohlenpreise u. a. m. — dafür sprachen, daß der Reingewinn bedeutend hinter dem veranschlagten zurückbleiben würde.

Den wesentlichsten Anteil an dem Gewinnüberschuß hatten der Privatgasverbrauch, die Mieten für Gasmesser und Gaskochapparate, die Verkaufserlöse für Koks, Teer und der Ertrag der Ammoniakfabrik. Bei 10000 cbm Gas wurde ein Mehrgewinn von 20,88 Mk. erzielt. Aehnliche günstige Verhältnisse kommen auch bei den Einnahmen für Koks, Teer usw. in Frage.

Bei den Ausgaben sind gegenüber dem Voranschlage bedeutende Verschiebungen bei den Unterhaltungskosten, den Kosten für Gaskohlen und für Betriebsarbeiterlöhne eingetreten. Für die Unterhaltung der Maschinen und Apparate mußten gegen 49000 Mk. mehr verausgabt werden, als veranschlagt worden waren. Für die Straßenrohrunterhaltung sind etwa 16000 Mark mehr verausgabt worden, als wie im Etat vorgesehen waren. Allerdings stehen diesen Ausgaben rund 10000 Mk. Einnahmen gegenüber. Weitere Ueberschreitungen kommen noch bei Unterhaltung der Hof- und Lagerflächen, Beschaffung von Mobilien usw. in Frage. Zur Herstellung von 10000 cbm Gas wurden für 37,88 Mk. mehr Gaskohlen verbraucht, was darauf zurückzuführen ist, daß für 1 t Gaskohlen durchschnittlich 16,19 Mk. zu zahlen waren gegenüber dem im Voranschlage angenommenen Preise von 15,20 Mk. pro t. Bedeutend gestiegen sind die Betriebsarbeiterlöhne und zwar um rund 14,46 Mk. für 10000 cbm Gas. Es haben sich demzufolge sowohl die Fabrikbetriebsarbeiterlöhne als auch die sonstigen Arbeitslöhne, die dem Voranschlage nach dem Durchschnitt der letzten Jahre zugrunde gelegt worden waren, als zu niedrig be-

messen erwiesen. Wesentlich hinter dem Voranschlage zurückgeblieben sind die Ausgaben für die Wassergasanlage, was sich durch die Einschränkung der Wassergaserzeugung zugunsten der Steinkohlengaserzeugung erklärt.

Tab. 134. Gasverbrauch in Charlottenburg.

Rechnungsjahr	Gasverbrauch im ganzen cbm	Gasverbrauch im ganzen: Zunahme gegen das Vorjahr %	Privat-Gasverbrauch cbm	Bevölkerungszahl	Gasverbrauch auf den Kopf der Bevölkerung: a) im ganzen cbm	Gasverbrauch auf den Kopf der Bevölkerung: b) Privat-Gasverbrauch cbm	Zahl der Gasabnehmer	Durchschnittsverbrauch eines Gasabnehmers cbm	Auf einen Gasabnehmer entfallen Einwohner	Von dem Gesamtgasverbra[uch] entfielen in Prozenten au[f]: Private	öffentliche Beleuchtung	städtische Gebäude	Polizei- u. Privatlaternen	Selbstverbrauch
1910	55 232 170	9,00	47 657 941	293 400	188,25	162,43	61 773	771,50	4,75	86,29	7,59	1,17	0,04	1,03
1911	57 739 088	4,54	49 793 056	312 200	184,94	159,49	67 255	740,36	4,64	86,24	6,97	1,18	0,03	1,18
1912	59 957 997	3,84	52 148 245	321 500	186,49	162,20	72 133	722,95	4,46	86,97	7,41	1,17	0,03	1,00

Tab. 135. Gewinnung von Nebenprodukten bei den Charlottenburger Gaswerken.

	Koks hl	Breeze hl	Koksasche hl	Teer kg	Ammoniakwasser kg	Graphit kg
1910 .	2 256 902,5	31 311,5	220 470,5	6 985 948	21 135 210	38 440
1911 .	2 302 421,5	43 861	241 039,5	7 425 565	21 019 010	35 725
1912 .	2 532 299	63 411	218 116,5	8 510 888	23 604 320	45 125

Tab. 136. Durchschnittlicher Verkaufserlös der Charlottenburger Gaswerke für Nebenprodukte.

Durchschnittlicher Verkaufserlös für	1910 M.	1910 Pf.	1911 M.	1911 Pf.	1912 M.	1912 Pf.
Koks						
a) im Tagesverkauf je hl	1	30,29	1	01,92	1	19,52
b) an städtische Einrichtungen je hl .	1	—	1	—	—	85,00
c) an Großabnehmer je hl	—	90,72	—	86,08	—	94,22
d) auf Grund sonstiger Abschlüsse je hl .	1	03,06	—	86,94		
Durchschnittssumme für Koks	1	02,21	—	89,12	—	94,76
Breeze je hl	—	60,00	—	60,00	—	60,00
Koksasche je hl	—	20,75	—	20,00	—	20,97
Steinkohlenteer je 100 kg	2	33,69	2	59,96	3	11,02
Wassergasteer je 100 kg	3	—	3	—	3	10,46
Ammoniakwasser je 100 kg	—	92,00	—	96,00	1	08,00
Graphit je 100 kg	5	31,49	5	66,24	6	21,08
Schwefelsaures Ammoniak je 1 kg netto Ware	—	97,98	1	04,17	1	08,44
Konzentriertes Ammoniakwasser je 1 kg netto Ware	—	77,51	—	80,67	—	92,51

Tab. 137. Ausbeute aus 100 kg vergaster Kohlen bei den Charlottenburger Steinkohlengasanlagen.

100 kg vergaster Kohlen ergaben		1910	1911	1912
Gas	cbm	30,221	29,078	30,134
Koks, einschließlich Kleinkoks . . .	hl	1,527	1,537	1,523
" " " . . .	kg	70,242	72,180	71,247
Teer	kg	4,251	4,414	4,607
Ammoniakwasser	kg	12,862	12,494	12,777

Tab. 138. Von den Charlottenburger Gaswerken verkaufte Koksmengen in hl:

Rechnungsjahr	Im Tagsverkauf	An die Stadt	Nach auswärts	Auf Grund besond. Vertragsabschlüsse	Summe
	verkaufte Mengen				
1909	84 053,5	190 284	233 660	842 671	1 350 668,5
1910	64 168,5	213 070	205 977	1 224 747	1 707 962.5
1911	82 795,5	223 947	497 449	914 798	1 718 989,5
1912	124 799,0	223 183	1 517 996,0		1 875 978,0

Tab. 139. Ertrag der Charlottenburger Gasanstalten.

Rechnungsjahr	Anlagekapital einschl. Erneuerungsfonds am Jahresanfang Mk.	Es sind verausgabt: Zinsen Mk.	Abschreibungen Mk.	Reingewinn Mk.	Summe: Betrag Mk.	Rohgewinn % vom angelegten Kapital	Reingewinn % vom angelegten Kapital
1910	18 219 691,15	700 606,16	764 276,76	2 584 816,74	4 049 699,66	22,23	14,19
1911	18 650 400,–	679 433,—	736 949,25	2 585 602,01	4 001 984,—	21,46	13,86
1912	19 152 091,56	695 347,57	1 074 781,65	2 758 025,01	4 528 154,23	23,64	14,40

Ueber das Kalenderjahr 1913 wird uns von der Direktion der Gaswerke der Stadt Charlottenburg folgendes berichtet:

Gas und Elektrizität

Der Gasabsatz im Kalenderjahr 1913 betrug 59 767 000 cbm, er weist gegen das Vorjahr einen kleinen Rückgang auf. Dieser Rückgang setzte aber erst seit August ein, so daß er wahrscheinlich mit der allgemein beobachteten rückläufigen Konjunktur in Zusammenhang steht und nur vorübergehend sein wird. Wenn auch die großen Fortschritte in der elektrischen Beleuchtung und die geschickte Propaganda der Elektriker der Benutzung des Gases für Beleuchtungszwecke unzweifelhaft Abbruch tun, so hat das Gas doch für Beleuchtungszwecke durch seine Billigkeit, gleichzeitige Wärmeabgabe und erhöhte Ventilationswirkung große Vorzüge, die vielfach erst gewürdigt werden, wenn das Beleuchtungsgas abgeschafft ist. Die Bemühungen der Elektriker für die elektrische Küche dürften wohl an dem gesunden Sinn des mit dem Gelde rechnenden Publikums scheitern. Dagegen wird grade in der Küche zweifellos die Benutzung von Gas bei den neuerdings weit vorgeschrittenen, wirklich rationellen und sparsamen Gaskocheinrichtungen, ebenso wie auch auf andern Wärmegebieten ständig steigen. Dadurch werden aber nicht nur die etwaigen Ausfälle, die im Beleuchtungsgasverbrauch eintreten, gedeckt, sondern wahrscheinlich noch Zunahmen im Verbrauch auf den Kopf der Bevölkerung erzielt werden.

Nebenprodukte. Koks.

Was die Nebenprodukte des Gaswerks anlangt, so war die Situation auch im Jahre 1913 als günstig zu bezeichnen. Beim Koks machten sich allerdings in analoger Weise wie beim Gase im Herbst 1913 die Ansätze zu einem Rückgang im Verbrauch bemerkbar, so daß, während im ganzen Sommer Lagerbestände

nicht vorhanden waren, sich gegen Ende des Jahres große Bestände anhäuften. Die ganze Produktion ist aber zu guten Preisen restlos untergebracht, und die Abnahmestockung ist in der Hauptsache auf die milde Witterung zurückzuführen. Es ist kein Zweifel, daß bei nur gelinder Kälte die Vorräte rasch geräumt sein werden. Auch für die Zukunft ist die Lage des Gaskoksmarktes als günstig zu betrachten. Der Gaskoks ist, wie langjährige Erfahrungen gezeigt haben, das geeignetste und billigste Brennmaterial für Zentralheizungen. Braunkohlenbriketts und Steinkohlenbriketts sind wegen Geruchs- und Staubbelästigungen keine ernsthaften Konkurrenten, und Schmelzkoks und sonstiger harter Koks, der seines Aussehens wegen vielfach für besonders gut angesehen wird, brennt schwer und erfordert hohen Zug, der namentlich in der Uebergangszeit zur eigentlichen Heizperiode nicht immer vorhanden ist. Der gewöhnliche, leicht brennende poröse Gaskoks erfordert nur mäßigen Zug und ist daher bei richtiger Einstellung des Schornsteinzuges, wie das von objektiven Beobachtern auch ohne weiteres anerkannt wird, das sparsamste und rationellste Brennmaterial für Zentralheizungen. Es ist daher auch unzweifelhaft, daß der Absatz von Koks zu guten Preisen auch in Zukunft keine Schwierigkeiten machen wird, zumal da bei außergewöhnlich milden Wintern die Gaswerke in der Lage sind, durch starke Heranziehung der Wassergasanlagen die Produktion von Gaskoks erheblich einzuschränken.

Teer. Der Teermarkt war dauernd günstig, die erzielten Preise waren gut und blieben es auch für die nächstjährigen Abschlüsse. Insbesondere bildet der aus Horizontalretorten und Schrägretorten gewonnene Teer, wie wir ihn zurzeit fast ausschließlich produzieren, eine gesuchte Ware.

Ammoniak. Der Ammoniakabsatz ging im allgemeinen glatt vonstatten, und die erzielten Preise waren befriedigend, jedoch trat im Sommer eine große Unsicherheit der Verhältnisse durch die Nachrichten über die synthetische Gewinnung des Ammoniaks in den Anlagen der Badischen Anilin- und Sodafabrik ein. Der Absatz von konzentriertem Ammoniakwasser kam dadurch allmählich vollständig zum Stillstand, und die hierin getätigten Abschlüsse mußten durch Ersatzlieferung von schwefelsaurem Ammoniak erfüllt werden. Ob sich die Herstellung des synthetischen Ammoniaks nach dem Haberschen Verfahren auf die Dauer als lohnend erweist, muß abgewartet werden. Jedenfalls unterliegt es keinem Zweifel, daß der Markt vor Ueberproduktion in Ammoniak und damit vor nennenswerten Erschütterungen bewahrt werden wird; in einem ruinösen Konkurrenzkampf würde sich das künstliche Produkt dem bisherigen als Nebenprodukt gewonnenen Ammoniak gegenüber nicht halten können, da für letzteres unter allen Umständen Absatz geschaffen werden muß.

Graphit, ausgebrauchte Gasreinigungsmasse, Schlacke.

Für weitere Nebenprodukte des Gaswerks — wie Grafit, ausgebrauchte Gasreinigungsmasse — wurden auch in diesem Jahre gute Preise erzielt. Dagegen fand sich für Schlacke kein genügender Absatz infolge der daniederliegenden Bautätigkeit.

Gaskohlen.

Die Anlieferung von Gaskohlen verlief glatt und ohne Unterbrechung. Die Preise standen im allgemeinen hoch, doch gab die Qualität der Lieferungen namentlich englischer Kohlen häufig zu Klagen Anlaß.

Erweiterung der Anlagen.

Auf dem Hauptwerk der Gasanstalten wurde die elektrische Kraftzentrale bedeutend vergrößert, ebenso die Dampfkesselanlage, ferner wurde ein neues Reinigergebäude errichtet und die Kokstransportanlagen auf hohe Leistungsfähigkeit gebracht, so daß bei Lagervorräten jetzt jedem plötzlichen Ansturm der Koksabnehmer genügt werden kann.

Arbeiterverhältnisse

In den Arbeiterverhältnissen traten Aenderungen nicht ein.

3. Neukölln.

3 Neukölln.

Dem Berichte des städtischen Gaswerkes Neukölln für die Zeit vom 1. April 1912 bis 31. März 1913 entnehmen wir folgendes:

Die Gesamtgaserzeugung betrug im Rechnungsjahr 1912 25 780 650 cbm. Zur Steinkohlengaserzeugung wurden verbraucht 84 942 t, davon oberschlesische Gaskohlen 32 176 t, englische Gaskohlen 50 817 t. Die Ausbeute aus 100 kg Kohlen betrug 30,21 cbm Gas.

Die Gesamtgasabgabe betrug 25 775 450 cbm, was gegen das Vorjahr mit 22 693 670 cbm ein Mehr von 3 081 780 cbm = 13,58 % ausmacht. Sie verteilt sich wie folgt:

	1911		1912		1913	
	cbm	%	cbm	%	cbm	%
Straßenbeleuchtung inkl. Zündflammen	932 380	4.56	995 723	4.39	1 148 553	4.45
Städtische Gebäude	146 834	0.72	176 853	0.78	200 653	0.78
Abgabe an Private, und zwar für Leuchtgas . . . Heizgas . . . . Kraftgas	18 326 879	89.58	21 037 193	92.70	23 763 396	92.20
Selbstverbrauch . .	98 935	0.48	117 851	0.52	133 512	0 52
Verlust	952 502	4.66	366 050	1.61	529 336	2.05
Gesamtabgabe	20 457 530	100.—	22 693 670	100.—	25 775 450	100.—

Auf den Kopf der Bevölkerung betrug die Gasabgabe im Rechnungsjahre 1911 85,81 cbm, in 1912 98 cbm. Angeschlossen waren in 1912 45 882 (i. V. 45 937) gewöhnliche Gasmesser und 16 857 (i. V. 9543) Automaten. Der durchschnittliche Jahresverbrauch eines gewöhnlichen Gasmessers betrug 1912 417 cbm (i. V. 405 cbm), eines Automaten 274 cbm (i. V. 266 cbm).

Die Nebenprodukte haben in den letzten drei Jahren durchschnittlich zu folgenden Preisen Absatz gefunden:

		1910 Mk.	1911 Mk	1912 Mk.
Koks	1 hl	1.05	0.95	1.05
Teer	100 kg	2.16	2.35	2.91
Ammoniak	1 „	0.80	0.85	0.84

4. Lichtenberg.

Dem Verwaltungsbericht der Gas-, Wasser- und Elektrizitätswerke Lichtenberg entnehmen wir über die Entwickelung des dortigen städtischen Gaswerkes im Rechnungsjahr 1912/13 (1. April 1912 bis 31. März 1913) folgendes:

Die Gaserzeugung betrug 9 607 340 cbm, die Abgabe für 1912 9 610 470 cbm gegen 8 299 480 cbm in 1911, hatte also eine Zunahme von 1 310 990 cbm oder 15,7 % aufzuweisen. Im einzelnen verteilt sich der Gasverbrauch wie folgt:

	1911	1912
1. Gasverbrauch der Privatkonsumenten:		
a) an Leuchtgas	3 370 130 cbm	3 794 083 cbm
b) an Heiz-, Koch- und Kraftgas . .	2 905 256 „	2 888 117 „
c) an Automatengas	358 034 „	1 302 514 „
	6 633 420 cbm	7 984 714 cbm
2. Abgabe für Straßenbeleuchtung . . .	708 194 „	761 516 „
3. Abgabe für öffentliche Gebäude . . .	157 290 „	175 502 „
4. Selbstverbrauch	41 638 „	63 018 „
5. Verluste	754 868 „	625 720 „
	8 295 410 cbm	9 610 470 cbm

Die Einwohnerzahl des gesamten Beleuchtungsgebietes betrug am 1. April 1913 110 888, dies entspricht einer Abgabe von 81 cbm auf den Kopf der Bevölkerung (gegen 71 cbm i. V.).

Zur Gaserzeugung wurden 27 196 388 kg Gaskohle verwendet, und zwar 17 293 122 kg englische (63,58 % des Gasverbrauchs), 8 613 266 kg schlesische (31,67 %), 1 290 000 kg westfälische (4,75 %). Es ergaben 100 kg Kohlen eine Gasausbeute von 35,32 cbm. Die verwendeten Gaskohlen kosteten frei Lager im Durchschnitt für 100 kg im Jahre 1912 18,52 Mk. (19,52 Mk. i. V.).

Die Anzahl der aufgestellten gewöhnlichen Gasmesser betrug am Schluß des Berichtsjahres 1911 17 800, die der aufgestellten Gasautomaten 4057, der Zugang im Berichtsjahre 1912 an gewöhnlichen Gasmessern 2469, an Automatenmessern 4977, so daß am Schluß des Berichtsjahres 1912 29 303 Gasmesser aufgestellt waren. An Privatkonsumenten waren vorhanden am Schluß des Berichtsjahres 17 995 gegen 14 930 i. V., also 3065 oder 21 % mehr.

Der Koksverkauf ergab durchschnittlich auf 1000 kg 21,54 Mark gegen 19,57 Mk. in 1911.

An Teer wurden 1 508 913 kg gleich 5,54 % vom Gewicht der vergasten Kohle gewonnen. Der Verkauf ergab im Durchschnitt 26,76 Mk. für 1000 kg gegen 25,46 Mk. im Jahre 1911.

Aus dem gewonnenen Ammoniakwasser wurden 87 471,62 kg Ammoniak erzeugt. Der Gewinn auf 1000 kg vergaster Kohle betrug daher 3,21 kg gegen 3,15 kg im Jahre 1911. Der Ammoniakverkauf ergab für 100 kg 87,07 Mk.

5. Tegel.

Das Gaswerk Tegel berichtet über die Zeit vom 1. April 1912 bis 31. Mai 1913:

Die entgaste Kohlenmenge betrug 10 018 t gegenüber 8332 t i. V., das zur Verfügung stehende Gas 2 848 700 cbm (2 726 400 cbm), der erzeugte Koks 6712 t (5582 t), der erzeugte Teer 450 t (346 t), die Gasabgabe an die Verbraucher 2 475 000 cbm (2 313 000 cbm), der Gasverbrauch für die Straßenbeleuchtung 229 600 cbm (215 350 cbm), die Zahl der Gasabnehmer am 1. April 1913 3410 (3240), die Zahl der Gasmesser 5950 (5680), der gesamte Koksverkauf 5090 t (4300 t), der Teerverkauf 433 t (365 t), der Einkaufspreis für Kohle 22,52 Mk. für die Tonne (17—19,10 Mk.), der Verkaufspreis für Koks 19 bis 22,50 Mk. (17—19,10 Mk.), für Teer 22,50 Mk. für die Tonne (22,50 Mk.), für NH_3 1 Mk. für 1 kg (0,78 Mk.).

Das Betriebsjahr 1912/13 zeigte eine Zunahme der Gasabnehmer und des Gasverbrauchs. Die größte Tagesabgabe ist gestiegen, die entsprechende Monatsabgabe geringer geworden. Die Einkaufspreise für Gaskohlen waren durchweg höher als im Vorjahre, dementsprechend konnten auch die Verkaufspreise für Koks etwas höher gehalten werden. Den inzwischen gestiegenen Kohlenpreisen steht eine entsprechende Steigerung der Kokspreise gegenüber.

VII. Textilindustrie und Verwandtes.

97. Wollhandel.

Das Jahr 1913 setzte mit günstigen Konjunkturaussichten für die Produzenten und Händler von deutschen Wollen ein. Bestände an vorjährigen Wollen existierten nicht mehr, und der Ausfall der neuen Schur wurde im allgemeinen günstiger beurteilt. So war von Anfang des Jahres an für das deutsche Produkt seitens der Händler und Konsumenten lebhaftes Interesse vorhanden. Die ersten zwei Monate des Jahres blieben trotzdem für den Handel ruhig, da in dieser Zeit verhältnismäßig wenig Wollen geschoren werden. Was an den Markt kam, wurde jedoch ziemlich schlank weiter verkauft. Sehr bald zeigte es sich auch, daß die Erwartungen, welche man auf den Ausfall der Wollen gesetzt hatte, durch die im allgemeinen sehr gute Kondition derselben noch übertroffen wurden. Auf

Deutsche Wolle.

Grund dieser günstigen Umstände wurden in dem seit Beginn des Jahres einsetzenden Kontrakt-Einkaufsgeschäft von den Wollproduzenten erheblich höhere Preise als im Vorjahre gefordert und im allgemeinen auch vom Handel bewilligt. Im März fand die erste diesjährige Wollversteigerung des Vereins der Merino-Wollzüchter in Berlin statt. Sie stand bereits, wie auch alle späteren Versteigerungen des Jahres, unter der Einwirkung des besonders guten Aussehens der diesjährigen Schur, sowie der inzwischen eingetroffenen ersten Nachrichten von recht guten Waschergebnissen. Waren im Jahre 1912 die Wollen im allgemeinen staubig, erdig und mager ausgefallen, so repräsentierte sich das 1913er Produkt fast ausnahmslos als ansehnlich, kräftig gewachsen und staubfrei. Die Schweißwollpreise stellten sich durchschnittlich 5 bis 15 Mk. pro Zentner, teilweise sogar bis 20 Mk. pro Zentner höher als im Vorjahre. Dieser Aufschlag im nominellen Preise ging jedoch nicht ganz in die Taschen der Produzenten, weil infolge der leichteren Beschaffenheit der Wollen das Schurgewicht im allgemeinen erheblich geringer war als gewöhnlich. Trotzdem konnten die Produzenten mit den erzielten Preisen durchaus zufrieden sein, und ebenso die Käufer mit den Waschrendements. Die Preise für das reingewaschene Produkt, die ursprünglich auf zirka 15% höher als im vergangenen Jahre geschätzt worden waren, konnten daher bald herabgesetzt werden. Der günstige Ausfall des deutschen Produktes stand in einem sehr erfreulichen Gegensatz zu demjenigen der Ueberseewollen, die bei nominell hohem Preisstand zum großen Teil unerfreuliche Rendements gebracht hatten. Unter diesen für das deutsche Material so günstigen Auspicien entwickelte sich das weitere Geschäft darin besonders lebhaft, und auch diejenigen Konsumenten, die sich im Einkauf zurückgehalten hatten, oder die dem deutschen Produkt überhaupt zugunsten des überseeischen im allgemeinen weniger Interesse entgegenbrachten, gaben schließlich ihre Reserve auf. Von April bis Juni fand dementsprechend ein lebhaftes Geschäft bei sehr festen Preisen statt. Die inzwischen herangekommenen Wollen fielen, wie dies gewöhnlich der Fall ist, besser aus als die früher geschorenen, und wenn sich auch die nominellen Schweißpreise zum Teil noch höher stellten als im März, so war der Ausgleich durch die noch besseren Rendements gegeben. Im ganzen konnte man somit den Aufschlag auf den Einstandspreis gegen das Vorjahr mit durchschnittlich 5 bis 10% normieren. Nachdem im Juni die Schafschur in Norddeutschland beendet war und die regelmäßigen Zufuhren in Schweißwollen wie alljährlich aufgehört hatten, lichteten sich bei allmählich ruhiger werdendem Geschäftsgange, aber behaupteten Preisen, die Vorräte ziemlich schnell. Im Herbst war fast das gesamte verfügbare Quantum vom Konsum (Fabri-

kanten und Kammgarnspinnern) aufgenommen, so daß am Schlusse auch dieses Berichtsjahres keine nennenswerten alten Vorräte mehr vorhanden waren.

In Rückenwäschen verminderte sich das Angebot gegen das Vorjahr wieder ganz erheblich, so daß die Zeit abzusehen ist, in der dieses Material vom Berliner Markt fast ganz verschwunden sein wird. Schon heute sind norddeutsche Rückenwäschen infolge ihrer geringen verfügbaren Menge eine Spezialität geworden. Der weitaus größte Teil der Wollverbraucher hat sich von diesem Material bereits abgewandt. Die wenigen Fabrikanten, die sich noch dafür interessieren, müssen — solange es Rückenwäschen überhaupt noch gibt — den Erwerb der Wollen häufig zu Preisen unter sich ausmachen, die unabhängig von denjenigen sind, welche zu gleicher Zeit für das entsprechende Schweißwollmaterial bezahlt werden. Die im Juni in Berlin veranstaltete Versteigerung von norddeutschen Rückenwäschen brachte einen Preisaufschlag von zirka 20 bis 25 Mk. gegen das Vorjahr. Zur richtigen Beurteilung des Preisverhältnisses gegenüber Schweißwollen ist hierbei zu berücksichtigen, daß im Jahre 1912 Schweißwolle einen nominellen Abschlag von zirka 8 Mk. pro Zentner, Rückenwäsche dagegen auch damals schon einen Aufschlag von 5—8 Mk. gebracht hatte. Daß sich die Gutsbesitzer von der Rückenwäsche abwenden, ist zu verstehen und zu billigen. Denn diese Art der Herrichtung der Wolle paßt nun einmal nicht mehr in einen modernen Wirtschaftsbetrieb hinein. Dagegen würde jeder einsichtige Interessent es mit Freude begrüßen, wenn unsere norddeutschen Besitzer sich allmählich wieder in immer steigendem Maße der Schafzucht zuwenden wollten. Jedes derartige Bestreben verdient nach Kräften unterstützt zu werden. Rückenwäschen.

Obwohl im Berichtsjahre auf bedeutenden Gebieten des am Orientgeschäft stark beteiligten Wollengewerbes der Geschäftsgang infolge des Balkankrieges und der daraus resultierenden politischen Spannung zwischen den Großmächten schlecht war, herrschte am Kolonialwollemarkte eine vorwiegend steigende Festigkeit der Preise. Diese Erscheinung hatte ihre Ursache in der statistischen Lage des Artikels. Eine Minderschur von 300 000 Ballen in Australien galt frühzeitig als verbürgt, und ebenso sicher war eine in den Schätzungen allerdings schwankende Minderschur am La Plata. Trotz des unter das Normale herabgedrückten Weltverbrauchs an Wolle behielt daher die schon vor Jahresfrist geäußerte Ansicht Recht, daß der zu erwartende Ausfall in der Wollerzeugung eine Art Wollnot zur Folge haben würde. In der Tat genügte die in den engsten Grenzen des überblickbaren Bedarfes gehaltene Nachfrage, die Preise für Wolle und Zug zu treiben und dauernd auf einer Höhe zu halten, die dem Wollhandel einen schönen Konjunktur- Kolonialwolle.

gewinn verhieß. Doch rendierten nicht nur Kapwollen, sondern auch Austral -und La-Platawollen beispiellos schlecht, so daß der Vorteil auf seiten des überseeischen Farmers war.

Im einzelnen verlief das Jahr 1913 recht gleichförmig. Im Dezember 1912 war in Uebersee eine kleine Preisabschwächung eingetreten. Als aber nach kurzer Weihnachtspause die Versteigerungen wieder aufgenommen wurden, war jene Flauheit bereits verflogen. In Australien waren unter dem vorwiegenden Einflusse der Nachfrage Yorkshires sehr bald die geringen Schurreste zu steigenden Preisen verkauft, und auch der lebhafte Verlauf und feste Schluß der Londoner Januar-Auktionen bezeugte die statistische Stärke aller Wollsorten. Mitte Februar war nicht nur in Australien, sondern — eine seltene Erscheinung — auch schon am La Plata das Angebot ziemlich erschöpft, während am Kap infolge der gar zu sehr voraneilenden Forderungen der Eigner und wegen der inzwischen bekannt gewordenen schlechten Rendements der Verkauf etwas ins Stocken gekommen war. Merinos und Kreuzzuchten waren so seit Dezember in schneller Folge um weitere 5% gestiegen, und auf dieser Höhe hielten sich die ersteren, abgesehen von geringen Schwankungen, bis in den Herbst hinein. Kreuzzuchten waren weniger stetig, erlitten sogar im März vorübergehend einen recht merkbaren Abschlag, weil Amerika gegen Gewohnheit und wider Erwarten von der Londoner März-Auktion weggeblieben war. Ueberhaupt hat die Aufhebung des Wollzolles die auf den ersten Blick überraschende Wirkung gehabt, daß Amerika in Australien und in London aus der Schur 1912/13 bedeutend weniger aufgenommen hat als sonst üblich (61 900 Ballen gegen 109 250 aus der Schur 1911/12). Doch diese Zurückhaltung wird verständlich, wenn man bedenkt, daß die durch den neuen Tarif verursachte Umgestaltung der vielen in Betracht kommenden Verhältnisse damals noch gar nicht in ihren weitreichenden Folgen zu überblicken war. Auch Kammzug fand laufend Absatz zu allmählich steigenden Preisen, obwohl schon früh im Jahre aus Spinnerkreisen Klagen über eine abflauende Beschäftigung laut wurden. Die sich folgenden, immer ausgedehnteren Betriebseinschränkungen bezeugten den ganzen Ernst der Klagen. Dennoch fehlte es nicht an Bereitwilligkeit bei den Spinnern, Merino-Kammzüge auch auf monateweite Lieferung zu den höchsten Tagespreisen zu kaufen — ein Vorgehen, das angesichts der rückgängigen Beschäftigung und keineswegs freundlichen Aussichten recht beredt verkündete, wie lebendig die Sorge war, daß durch die drohende Wollknappheit später eine Teuerung entstünde. Während die Klagen der Spinner, auch in Frankreich, über schlechten Geschäftsgang sich mehrten und der Zugverkauf — bei leichthin schwankenden Preisen für Merinos, bei stärker weichenden Preisen für Kreuzzuchten — zeitweilig

recht schleppend wurde, schrumpften doch die Zugbestände in den deutschen und französischen Kämmereien zusehends ein und sanken im Herbste auf einen Stand wie seit Jahren nicht. Infolgedessen überwog trotz des verminderten Bedarfs die dringende Nachfrage das Angebot in greifbaren Merinozügen derart, daß wahre Rekordpreise erzielt werden konnten. Ebenso wurden auf den im September-Oktober übersee einsetzenden Versteigerungen der ungeduldig erwarteten neuen Wollen von den Käufern Preise meist über Parität europäischer Werte bewilligt. Besonders die Preise der von den Militärtuch-Fabrikanten bevorzugten halblangen Kapwollen wurden sehr bald auf eine lange nicht bemerkte Höhe getrieben. Man bezahlte am Kap für die Rohwolle fast ebensoviel wie an den europäischen Plätzen für das gewaschene Produkt, obwohl gerade halblange gewaschene Wollen im Laufe des Jahres stärker gestiegen waren als alle anderen Sorten. Erst als der dringendste Maschinenbedarf gedeckt war, begannen die Preise allmählich zu sinken. Obgleich die Klagen der Spinner über schlechten Geschäftsgang nicht verstummen wollten, wurde doch auf einer nur wenig schwankenden Basis weiter gekauft, wobei allerdings England in auffallender Weise zurückstand. Als die Versteigerungen in Australien eine Woche vor Weihnachten abbrachen, war die Schur zu zwei Dritteln bereits verkauft. Nicht so am La Plata, wo zur gleichen Zeit noch beträchtliche Bestände verfügbar waren. Verglichen mit dem Vorjahre stellten sich Ende Dezember Merinos bis 5 % höher, Kreuzzuchten dagegen 5 bis 10 % niedriger.

Vergleichende Uebersicht der Preise für Kapwollen am hiesigen Platze.

Tab. 140. (In Pf. pro kg am Jahresschluß.)

	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Kap extra super snow whites . . .	390	425	420	400	430	470
„ 40%ige Durchsch.-Grease, Waschw.	135	155	150	140	150	165
„ „ „ Kammw.	160	185	180	170	190	190
Fabrikgew. Kap, Durchsch.-Qualität.	350	400	390	370	400	440

98. Wollgarne, Wollfärberei und Konditionierwesen.

a) Zephirgarne.

Das Jahr 1913 verlief für die Zephirbranche wenig befriedigend. Die Beunruhigung, die der Balkankrieg hervorrief, und die stete Besorgnis, daß die Verhältnisse zu einem europäischen Kriege führen könnten, ließen keine Unternehmungslust aufkommen. Das Geschäft schleppte sich während des ganzen Jahres hin, und es war andauernd schwierig, auch nur den Betrieb einigermaßen aufrecht zu erhalten. Der Wettbewerb war daher außerordentlich groß und die Verkaufspreise waren ungewöhnlich Zephirgarne.

schlecht, zumal die Rohmaterialkosten, ungeachtet der teuern Geldsätze und der politischen Befürchtungen dauernd hoch standen, ja in den letzten Monaten noch eine steigende Tendenz zeigten. Absolut betrachtet, verringerte sich freilich der schon seit einigen Jahren anhaltende hohe Preisstand des Fertigfabrikats nicht. Im Jahr 1908 wurde für die gleiche Sorte Zephirgarne 4,80 Mk. pro kg bezahlt, die jetzt 6 Mk. pro kg kostet. Offenbar ist eben der Weltkonsum dauernd größer als die Weltproduktion, so daß demgegenüber die wechselnden Verhältnisse zwischen Angebot und Nachfrage in den einzelnen Ländern und Jahren keinen Einfluß auf die Preisgestaltung haben.

Der Absatz erstreckte sich auf fast alle europäischen und außereuropäischen Staaten und Länder. Allerdings erfuhr er durch die politische Spannung manche empfindliche Einschränkung. Namentlich ging auch der Verbrauch in Großbritannien, das bisher als Ausfuhrgebiet für deutsche Zephirgarne an erster Stelle stand, erheblich zurück. Die Bestellungen der südamerikanischen Abnehmer liefen zwar regelmäßig ein, doch mußten die Lieferungen an sie auf ungünstige Nachrichten von den dortigen Märkten teilweise hinausgeschoben werden. Ob der neue Zolltarif der Vereinigten Staaten die nordamerikanischen Absatzbedingungen in einem der Branche günstigen Sinne beeinflussen wird, steht noch dahin. Wahrscheinlich ist es jedoch nicht, da die Zephirgarnindustrie der Union unter dem bisherigen hohen Zollschutze sehr erstarkt ist.

Die Preise für rohe Zephirwolle Nr. 40/4 aa. stellten sich im Berichtsjahre pro Kilogramm auf:

Januar	Februar/März	April	Mai/August	September	Oktober	Nov./Dez.
M. 5.70	5 75	5.80	5.75	5.65	5.80	5.80

Gefärbte Strickwolle.

b) Gefärbte Strickwollen.

Die hohen Preise der Rohwollen waren dem schlanken Absatz gefärbter Strickwollen sehr hinderlich und Begehr und Umsatz hielten sich in wesentlich engeren Grenzen als in früheren Jahren. Die Preise für die Fabrikate waren infolgedessen denen der Rohmaterialien nur schwer anzupassen. Zur Erklärung des ungünstigen Geschäftsgangs ist u. a. auch auf das ungewöhnlich gelinde Herbstwetter hinzuweisen, infolgedessen sich das Geschäft auch in den eigentlichen Bedarfsmonaten nur schleppend gestaltete.

Kammgarn.

c) Kammgarn.

Seit Ende 1912 stiegen die Rohwollpreise beständig. Erst in den letzten Monaten des Berichtsjahres zeigte sich ein kleiner Rückgang. Die Beschäftigung in der Strickgarnfabrikation war sehr stark, während alle Webgarnspinnereien nur wenig zu tun

hatten. Infolge der hohen Preise für das Rohmaterial war jedoch der Nutzen am Fertigfabrikat nur gering.

Noch ungünstiger als im Jahre 1912 gestaltete sich das Geschäft in Kammgarnen im letztvergangenen Jahre. Infolge der andauernden politischen Beunruhigungen ging der Export nach allen in Betracht kommenden Ländern bedeutend zurück. Selbst England, auf das als Absatzgebiet mit Sicherheit gerechnet worden war, verminderte seinen Bedarf an fast allen Artikeln. Trotz alledem blieben die Garnpreise während des ganzen Jahres andauernd fest. Bei Merinogarnen z. B. betrugen die Preisbesserungen von Januar bis Oktober kaum 2%. Wenn kleine Preiskonzessionen hie und da gewährt wurden, so waren sie nicht in dem billigeren Rohmaterial begründet, sondern aus dem Bestreben zu erklären, Lieferungsaufträge zu erhalten. Auch Croßbred-Garne blieben fest, weil daraus hergestellte Stoffe von der Sportmode bevorzugt wurden. Bei solcher Geschäftslage herrschte andauernde Zurückhaltung für größere Unternehmungen vor. Größere Abschlüsse wurden fast gar nicht gemacht, vielmehr wurde größtenteils nur für den nächsten Tagesbedarf gekauft. Das geschah namentlich, weil allgemein erwartet wurde, daß bei der anhaltend geringen Nachfrage die Garnpreise weichen müßten. Diese Zurückhaltung gaben die Abnehmer auch nicht auf, als von den Auktionen in Antwerpen und London, namentlich aber von den überseeischen Produktionsstätten fortgesetzt feste und steigende Preise gemeldet wurden, zu denen die Rohwollen schlank weggingen, weil in keinem Fabrikationslande irgendwelche größeren Vorräte vorhanden waren. Besonders ungünstig lag während des ganzen Jahres die Phantasiebranche, namentlich für Merinogarne, deren Absatz auch noch durch die dem Artikel ungünstige Mode erschwert wurde. Stark schädigend wirkte auch das warme Wetter im September und Oktober.

d) Wollfärberei.

Die Wollfärberei hat wieder Grund zu lebhaften Klagen. Die Aufträge ließen vom Frühjahr ab so bedeutend nach, daß die Arbeitszeit erheblich verkürzt, ja in einigen Färbereien von sechs auf fünf Werktage eingeschränkt werden mußte. Von allgemeiner Bedeutung ist hierfür, daß die Spinnerei stetig durch Färberei im eigenen Hause die Lohnfärberei zurückdrängt. Von lokaler Wichtigkeit ist, daß durch den allmählichen Fortzug der Fabrikation aus der Hauptstadt nach der Provinz, der als Folge sozialer und wirtschaftlicher Verhältnisse anzusehen ist, auch nach und nach die Färbereien am hiesigen Platze hinsichtlich der Aufträge wie der Farblöhne sehr ungünstig beeinflußt werden. Im besonderen mögen vielleicht deshalb die Aufträge so spärlich eingegangen sein, weil man allgemein einen Rückgang der ungewöhnlich hohen Rohproduktpreise erwartete.

Wollfärberei.

Weiter wirkte die Mode hemmend, die in der Strumpffabrikation durchbrochene und seidene Dessins bevorzugte. Dagegen war das Geschäft in echten Farben für die Militäreffektenfabrikation befriedigend. Auch die Färberei weißer Sportartikel machte Fortschritte.

In der Stückfärberei wurden wollene und baumwollene Stoffe mehr als gemischte halbwollene Ware gefärbt und appretiert. Die bunten Farben standen zwar wieder im Vordergrund, doch wurde die Einzelfarbe durch zu kleine Partien in der Herstellung sehr verteuert. Denn die Kundschaft kauft die Besätze fertig und läßt nur den nötigen Bedarf an Stoff hinzufärben, so daß das Lager für den Handel ausgeschaltet ist. Halbwollene Trikots gingen auch im vergangenen Jahre im Konsum zurück, schwarze Plüsche mit eingepreßten Mustern dagegen um so flotter, da der gegenwärtige Geschmack solche Stoffe zu Mänteln und Kleidern bevorzugt. Auch Schuhstreifen, gefärbt und gespitzt, hielten sich. Decken sind jedoch nur in geringerer Menge angefertigt worden. In der Kleiderfärberei fehlte es ebenfalls an Aufträgen, da die gegenwärtig sehr beliebten billigen Stoffe die Kosten des Umfärbens und Aufarbeitens nur schwer lohnen. Die chemische Reinigung wurde für wollene Sachen und für Herrengarderobe nur wenig verlangt. Dasselbe ist von Glacéhandschuhen zu sagen, während Möbelstoffe und Gardinen sich behaupteten. Ueber Arbeitermangel war im allgemeinen nicht zu klagen. Doch wechselte das Personal häufig, was im Interesse der Stetigkeit und Güte der Arbeit unerwünscht ist.

e) Konditionierwesen.

Konditionierwesen.

Ueber die Wirksamkeit des öffentlichen Warenprüfungsamtes für Wolle, Baumwolle, Seide usw. und deren Garne und Gewebe in der Zeit vom 1. Jan. 1913 bis 31. Dez. 1913 gibt nachstehende Aufstellung Auskunft.

Tab. 141. Tätigkeit des Oeffentlichen Waren-Prüfungsamtes zu Berlin.

1. Konditionierungen.

	Menge der konditionierten Waren kg		Zahl der Konditionierungen		Zahl der Fälle von Untergewicht	
	1912	1913	1912	1913	1912	1913
Wolle	303 789	232 937,0	254	186	165	140
Kämmlinge	10 319	97 282,6	144	18	59	6
Kaschmirwolle	1 839	6 374,9	6	4	4	1
Kunstwolle	4 161	24 868,9	3	19	3	7
Ramiegarn	5 341	227,5	364	3	343	2
Baumwollgarn	39 716	26 933,9	426	273	398	252
Seide	9	30 877,4	5	318	5	297
Kunstseide	1	0,3	1	2	1	2
Wilde Seide	—	1 039,2	—	9	—	9
Wollgarn	—	10 283,8	—	138	—	66

	1912	1913
2. Garnausmessungen	438	491
3. Festigkeitsprüfungen von Garnen und Geweben	72	143
4. Auszählungen von Kette und Schuß in Geweben	198	208
5. Nummerbestimmung von Baumwollketten	167	116
6. Längenmessungen von Garnen	59	1235
7. Seidentitrierungen	348	372

Von dem mit dem Amt verbundenen Laboratorium wurden ausgeführt:

	1912	1913
Untersuchungen auf Fasergehalt	56	110
„ „ Fettgehalt	14	26
„ „ Säuregehalt	1	9
„ „ Beschwerung	26	47
„ „ Appretur	38	128
„ „ Farbechtheit	8	11
„ von Bekleidungsgegenständen auf Fehler	8	10
Seidenabkochungen	163	137

Außerdem wurde eine Reihe einzelner Untersuchungen ausgeführt, wie Prüfungen von Oel, Seife, Schuhkreme, Essigsäure, Roßhaare auf Beimengungen, fertige Stoffe auf Nadelfertigkeit, Straußenfedern auf Unterschiede, Pflanzenfasern und Teppiche auf Beschädigung durch Seewasser und anderes mehr.

99. Handel mit Baumwollgarnen.

Die gute Beschäftigung der Baumwollspinnereien, die im zweiten Halbjahr 112 angehalten hatte, fand ihre Fortsetzung bei Beginn des Jahres 1913. Späterhin veranlaßten die hohen Garnpreise und der durch die unsicheren politischen Verhältnisse hervorgerufene Mangel an Unternehmungslust die Konsumenten, äußerst vorsichtig in ihren Käufen zu sein, so daß das Geschäft sich sehr schleppend gestaltete. Auch wollte man den neuen amerikanischen Zolltarif abwarten. Die Folge war, daß die Preise für rohe Baumwolle und Garne, von geringen Schwankungen abgesehen, allmählich sanken. In den Monaten Juli bis August erreichte die Bremer Notierung ihren niedrigsten Stand mit 60¾. Ende August zogen die Preise wieder leicht an, um am 4. Sept. sprunghaft — um 3 Pfg. innerhalb zwei Tagen — in die Höhe zu gehen und Ende September mit 74 Pfg. ihren höchsten Stand zu erreichen. Diese Bewegung, die den Konsumenten völlig überraschend kam, hatte ihre Ursache in der amerikanischen Baumwollernte, die infolge anhaltender Dürre sehr unbefriedigend ausfiel. Auch Ende Oktober eintreffende Nachrichten über Frostschäden verursachten ein weiteres Steigen des Rohmaterials im Preise. Dementsprechend wurde die amerikanische Ernte auf 13,5—15 Mill. Ballen geschätzt, während man vorher mit 15 bis 16 Mill. Ballen gerechnet hatte. Obwohl die Beschäftigung der Spinner zum Teil sehr zu wünschen übrig ließ, konnten sich die Preise für Baumwollgarn denen für rohe Baumwolle an-

passen. Man glaubte nämlich vielfach mit einer Mißernte und demzufolge mit einer weiteren Steigerung des Rohmaterials rechnen zu müssen. Auch erwartete man von dem inzwischen Gesetz gewordenen amerikanischen Zolltarif eine Belebung des Exports nach den Vereinigten Staaten. Im Laufe des Oktober schwächten sich dann die Preise wieder ab. Doch war diese Bewegung nicht einheitlich. Je nachdem die Ernteschätzungen der amerikanischen Hausse- oder Baissepartei günstig lauteten, wurden die Notierungen herauf- oder herabgesetzt. Die Ernteschätzungen selbst schwankten zwischen 13,5—16 Mill. Ballen.

Preise.

Die Preise für 20 Water I waren:

Januar	84	Pf. per Pfund engl.
Februar	88	„ „
März/Mai	86/84	„ „
Juni/Juli	82/80	„ „
August	78	„ „
September/Oktober .	90/91	„ „
November/Dezember .	88/85	„ „

Ostindische Baumwolle.

Die Nachfrage nach Garnen aus ostindischer Baumwolle war wie im voraufgegangenen Jahre nur unbedeutend, da amerikanische Baumwolle, die sich nicht teurer stellte, im allgemeinen bevorzugt wurde.

Macogarn.

Der Bedarf an Maco-Garnen war dagegen das ganze Jahr hindurch lebhaft, weil besonders die Strumpf-, Handschuh- und Trikotagenbranche als Käufer auftraten. Der Ertrag der ägyptischen Ernte wurde auf 7,6 Mill. Cantar geschätzt. Das an den Markt kommende Material fand schlank Aufnahme.

100. Handel mit roher und gefärbter Seide, Seidenfärberei.

a) Handel mit roher und gefärbter Seide.

Seidenhandel. Ernten und Preise.

Obwohl der Balkankrieg lähmend auf das Geschäft einwirkte, zogen die Seidenpreise zu Anfang des Berichtsjahres, wenn auch mit kleinen Schwankungen, um fast 10 % an. Die Ursache war die verhältnismäßig kleine Ernte des Jahres 1912. Die steigende Tendenz setzte sich bis in die Sommermonate des Jahres 1913 fort, so daß einzelne von der Mode begünstigte Sorten Preiserhöhungen bis zu 25 % erfuhren. Als dann die ersten Nachrichten von sehr befriedigenden Ergebnissen der neuen Ernte eintrafen, wurden allgemein Preisrückgänge erwartet. In der Tat war die Seidenerzeugung im Berichtsjahre größer als je zuvor. Die Zunahme gegen 1912 betrug ca. 9 %. Sie war nicht ausschließlich aus einer Vergrößerung des ostasiatischen Exports zu erklären, sondern rührte zum Teil aus den günstigeren Erträgnissen der europäischen Seidenernte her. Infolgedesseen gingen im Herbst die Preise um etwa 10 % zurück.

Entsprechend den Rohseidenpreisen hätten auch die Preise für fertige Seidenzwirne im Berichtsjahre eine Erhöhung erfahren müssen. Das ist jedoch nicht geschehen, weil mit den realen Seiden die Kunstseidenfäden sehr erfolgreich konkurrierten. Diese werden nunmehr in derartig vorzüglichen Qualitäten hergestellt, daß sie, die teils auch durch die Mode begünstigt wurden, im Verbrauch vorherrschend geworden sind. Besonders in der Tapisserieseiden- und in der Posamentenfabrikation wurden sie auch im Berichtsjahre stark bevorzugt. Die Preisnotierungen für Kunstseide änderten sich gegen das Vorjahr nicht. Kunstseide.

Die Schappeseiden hielten sich ebenfalls im 1. Semester des Berichtsjahres auf gleicher Höhe wie in 1912, erfuhren aber später eine Aufwärtsbewegung, die bis zum Schluß des Jahres 20 % betrug. Die Plüschfabrikation war dem Artikel günstig, während er auf dem Tapisserieseidenmarkt immer mehr in den Hintergrund getreten ist. Schappeseiden

b) Seidenfärberei.

Seidenfärberei

Allgemeines.

Die Seidenfärberei hatte im Berichtsjahre einen kleinen Aufschwung zu verzeichnen, was in der Hauptsache auf einen größeren Verbrauch von Seiden für Tucheffekte zurückzuführen ist. Auch in Fabrikationsseiden, Stickseiden, Nähseiden, Seiden für Zwecke der Elektrizitätsindustrie u. a. war das Geschäft ein wenig lebhafter. In Schwarz für den Spezialartikel Hutplüsch befriedigte der Umsatz.

Kunstseiden.

Die Kunstseidenfärberei war auch in 1913 in aufsteigender Bewegung. Der für den modernen Luxus so dankbare Artikel sucht sich immer neue Anwendungsgebiete zu erschließen, was naturgemäß auf Kosten der echten Seide und der merzerisierten Baumwolle geschieht.

101. Fabrikation von wollenen und halbwollenen Stoffen und Plüschen.

Erster Bericht.

Erster Bericht

Rohmaterialien. Lustre Weftgarne und Crossbreds.

Für die Fabrikation von Krimmer, Persianerimitationen und auch von Stoffen wurden große Quantitäten der langstapeligen Garne gebraucht, die speziell aus Wollen englischer Herkunft gesponnen werden. Die Preise stiegen infolgedessen schon mit Beginn des Berichtsjahres um etwa 10—15 %. Gegen Schluß des Jahres schwächte sich das Geschäft infolge des eintretenden warmen Wetters ab und es trat ein Preisrückgang von ca. 5 bis 6 % ein.

Mohairs und Rovings.

Aus Mohairs und Rovings werden die Garne gesponnen, die speziell für die Fabrikation von Pelzimitation Verwendung finden. Zu den hochfeinen Qualitäten werden Garne von zweifach 32er bis zweifach 60er verwendet, für die Persianerimitation

dagegen die einfach gesponnenen Garne unter der Bezeichnung Single-Roving. Die großen Aufträge, die in all diesen Artikeln von Anfang des Jahres an den Fabrikanten zur Verfügung standen, steigerten den Bedarf in den genannten Garnen außerordentlich, und der Preisaufschlag, der sich in dem letzten Monate des Jahres 1912 bemerkbar machte, erfuhr 1913 eine weitere Erhöhung von ca. 20 %. Doch trat auch im Preise dieser Garne in den letzten drei Monaten des Berichtsjahres ein kleiner Rückgang ein, der darin zum Ausdruck kam, daß man bei prompten Dispositionen wieder etwas billiger kaufen konnte.

Shoddy-Garne

Die Rohmaterialien für Shoddy-Garne waren während des ganzen Jahres knapp, und die Preise stiegen daher um etwa 5—10 %. Trotz des schwächeren Geschäftsganges für fertige Ware ermäßigten jedoch die Shoddy-Spinner die Preise nicht.

Baumwolle.

Am Markte für die bauwollenen Garne, die für die Berliner Fabrikation Verwendung finden, zeigten sich nur unbedeutende Preisschwankungen. Die Spinnereien waren zum Teil nicht stark beschäftigt, so daß die Aufträge prompt ausgeführt wurden.

Jute-Garne.

Während des ganzen Jahres war der Markt für rohe Jute in Indien sehr fest. Die Garnpreise, die schon im Vorjahre einen hohen Stand erreicht hatten, zogen 1913 noch weiter an, so daß im November die höchsten Preise notiert wurden, die je für Gespinste aus Jutefaser bezahlt worden sind. Die Konsumenten gingen daher nur zögernd daran, Einkäufe zu machen, die über den nötigsten Bedarf hinausgingen, weil die Ansicht allgemein verbreitet war, daß diese hohen Preise sich nicht lange würden halten können. Doch befand sich die schon seit Jahren in einer Konvention geeinigte Fabrikation am Jahresschlusse in sehr günstiger Lage. Einzelne Firmen konnten hohe Dividenden zur Verteilung bringen.

Fertige Ware. Konfektionsstoffe.

Im Jahre 1913 wurden von der Berliner Stoff-Fabrikation Artikel gebracht, die sich eng an die Mode des vorhergehenden Jahres anschlossen. Die Beschäftigung darin hielt bis in die letzten Monate des vergangenen Jahres hinein stark an, und die Musterungen für Kinder- und Damenmäntelstoffe waren in demselben Geschmack gehalten. Es wurden große Ausmusterungen in schmalen Streifen, kleinen Karos und speziell in Diagonalbindungen gebracht, und zwar in grünlichen, bräunlichen und Sportfarben, die schon seit längerer Zeit für Ulster- und Paletotzwecke gern verarbeitet werden. Als Hauptmaterial für diese Artikel fanden die bekannten englischen Lustrewollen Verwendung. Neben diesen stark bevorzugten Melangetönen wurden von der Konfektion auch gleiche einfarbige Qualitäten aufgenommen. Diese Genres haben schon vor etwa 10 bis 15 Jahren in Berlin jahrelang eine ganz hervorragende Rolle unter den Namen Crewel, Bouclé und Trikotstoffe gespielt, und sich durch Solidität und Haltbarkeit ausgezeichnet. Bemerkens-

wert ist, daß diese Artikel, die früher nur in niedrigen Preislagen hergestellt wurden, im Berichtsjahre speziell in teureren Qualitäten gebracht wurden und infolgedessen auch für die bessere Konfektion Verwendung fanden. Neben den grellen Tönen, welche die Mode begünstigte, wurden die soliden Farben, schwarz, braun, marineblau und grün, in erster Reihe gekauft. Das rege Interesse, das man diesen Stoffen entgegenbrachte, veranlaßte die Kundschaft, so zeitig wie nie zuvor große Abschlüsse zu tätigen, und die Fabrikanten in der Provinz, die mit ihren bisher fabrizierten Artikeln ungenügend beschäftigt waren, auch die Fabrikation dieser Genres aufzunehmen. Wie im Jahre 1912 herrschte auch im vergangenen Jahre in einzelnen Artikeln eine außergewöhnliche Knappheit, die sich erst im Monat September abschwächte. Fast die gleichen Genres in der Breite von 140 Zentimeter wurden von der Herren- und Knabenkonfektion für Ulster und Knabenpaletots aufgenommen und fanden auch in der Mützenbranche für Sportmützen vielfach Verwendung.

Plüsche und Krimmer.

Die großen Hoffnungen, mit denen man in der Krimmer- und Plüschbranche in das Jahr 1913 eingetreten war, haben sich vollkommen erfüllt. Schon in den Monaten Januar/Februar wurden die Fabrikanten dieser Artikel mit Aufträgen so überhäuft, daß selbst die leistungsfähigsten unter ihnen nicht annähernd in der Lage waren, alle Orders zu übernehmen. Die Nachfrage nach diesen Artikeln war eben überall, besonders aber in den Vereinigten Staaten, sehr rege. Die schon seit längerer Zeit vorhandenen schönen Imitationen in Persianer, Breitschwanz, Astrachan, Skunks, Hermelin, Chinchilla, Maulwurf und fast allen anderen Pelzarten wurden durch neue technische Verbesserungen noch erheblich vervollkommnet. Die Fortschritte auf diesem Gebiete sind so bedeutend, daß es kaum noch möglich ist, die Imitationen in feinen Qualitäten vom Naturfell zu unterscheiden. Infolgedessen räumten selbst diejenigen Pelzfabrikanten, die sich bisher gegen alle Imitationen ablehnend verhalten hatten, diesen wohlgelungenen Artikeln den ihnen gebührenden Rang ein. Hauptabsatzgebiet waren die Städte Berlin, Paris, Wien, London, New York und andere bekannte Fabrikationszentren, in denen die Engroskonfektion ihren Sitz hat. Auch die sehr hohen Zölle in einigen Ländern konnten nicht verhindern, daß große Quantitäten Pelzimitationen dorthin exportiert wurden, wodurch wohl am besten ihre großen Vorzüge, ihr wertvolles Aussehen und ihre Dauerhaftigkeit, bezeugt werden. Bei der vielseitigen Verwendung dieser Artikel in der Konfektion für Mäntel, Kostüme, Röcke, sowie in der Fabrikation für Mützen, Muffen, Stolas, Echarpes und in der Besatzbranche, blieb ihr Absatz trotz der allgemein ungünstigen Geschäftslage befriedigend. Auch von der Kinderkonfektion

werden sie wieder stark verarbeitet. Es haben sich gewisse Stapelartikel herausgebildet, die alljährlich in der Kollektion erscheinen und gern gekauft werden. Das konsumierende Publikum bevorzugt gerade für Kinderartikel diese Genres sehr, da sie sich trotz ihrer Billigkeit im Tragen vorzüglich bewähren. Ebenso wurden sie wieder vielfach von der Spielwarenfabrikation aufgenommen, da die daraus hergestellten Tiere die besten Nachbildungen ergeben. Das Geschäft in billigen Stapelartikeln wurde dagegen durch die neue amerikanische Zollreform insofern ungünstig beeinflußt, als der neue nordamerikanische Zolltarif erst am 1. Jan. 1914 in Kraft trat. Auch der Absatz von unter Verwendung von Jutefaser hergestelltem Krimmer war sehr unzureichend. Die Aufträge in Jutekrimmer sind besonders von Amerika zum großen Teil nicht abgenommen oder annulliert worden.

Arbeiterverhältnisse.

Der Hauptsitz der Krimmer- und Plüschfabrikation ist Katscher (Ob.-Schl.). Es sind dort noch immer eine große Anzahl Handstühle vorhanden, die im Jahre 1913 zu regulären Löhnen vollauf beschäftigt waren. Ein Teil der Stühle arbeitete auch Teppiche, welche aus Jute und Baumwolle hergestellt werden. Die große Nachfrage nach Krimmer zu Anfang des Jahres veranlaßte verschiedene Fabrikanten in Katscher und Berlin, auch mechanische Webstühle aufzustellen. Diese Stühle haben sich gut bewährt, und es hat sich herausgestellt, daß der mechanische Betrieb im Vergleich zu der Handweberei erhebliche Vorteile bietet.

Absatzverhältnisse.

Der Konsum Deutschlands war im Vergleich zum vorigen Jahre in den besprochenen Artikeln sehr viel größer. Das gleiche gilt von dem Export nach England, Belgien, Holland, Skandinavien, Italien und Spanien. Dagegen hörte der Export nach den Balkanländern während des Kriegsjahres vollständig auf. Bis um die Mitte des Jahres liefen zwar die Aufträge aus den Vereinigten Staaten sehr lebhaft ein, aber seit dem September schwächte sich auch das nordamerikanische Geschäft sehr ab. In dem Absatz nach Kanada hat sich nichts geändert. Der Vorzugszoll, welchen englische Waren genießen, machte auch im Berichtsjahre den Export nach diesem Lande fast unmöglich.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Plüsch- und Krimmerfabrikation.

Wie im Jahre 1912 war auch während des Jahres 1913 Mode und Konjunktur der Fabrikation wollener Plüsche, Krimmer und Astrachans günstig. Fabrikate, die dem echten Fell in Pelz und Persianerlocke ähnelten, wurden allseits begehrt. Da schon

früh die Vereinigten Staaten als Käufer auftraten und große Mengen von Krimmer und Astrachans in Deutschland bestellt wurden, war es lange Zeit nicht möglich, die Nachfrage vollständig zu decken. Die Folge war, daß eine große Anzahl von Fabrikanten dazu schritt, die Fabrikation auf mechanischen Stühlen mehr als früher zu betreiben, um größere Mengen Ware zu schaffen. Es wurden alle mechanischen Webstühle, die überhaupt nur erhältlich waren, aufgestellt, um der Massenanfrage, die plötzlich in ungeahnter Stärke einsetzte, auch nur halbwegs zu genügen. Leider hielt das Jahr aber nicht all das, was es im Anfang versprach; es traten Hemmungen ein, die nicht vorauszusehen waren und die den Absatz in dem Gebiete der Vereinigten Staaten außerordentlich erschwerten. In erster Linie ist hier auf die Aenderung der amerikanischen Zollpolitik hinzuweisen. Die Reduktion der Zölle, die schon zum Hochsommer, spätestens zum Herbst erwartet wurde, ließ auf sich warten und trat erst zum Schluß des Jahres in Kraft. Die Folge war, daß Bestellungen, die schon früh auf große Quantitäten gemacht worden waren, unter allerlei Vorwänden nicht abgenommen wurden. Es stellte sich dann heraus, daß die Mode speziell in Amerika die zuerst aufgenommenen Persianer- und Krimmer-Artikel aufgab und sich den Plüschen und Breitschwanzqualitäten zuwendete. Die sämtlichen Dispositionen, die vorher getroffen waren, erwiesen sich dadurch als falsch, und es war ein Glück, daß wenigstens in Europa ein Teil der von Amerika refüsierten Fabrikate abgesetzt werden konnte. Auch in Deutschland und den übrigen Ländern des europäischen Kontinents hat sich dann die Mode für Plüsch- und breitschwanzartige Fabrikate klar und scharf ausgesprochen, und es stellte sich daher auch hier ein Bedarf an diesen Artikeln ein, der nur zum Teil gedeckt werden konnte. Infolgedessen vermehrte sich die Zahl der Wollplüschfabrikanten sehr bald. Die Rohware wurde schließlich in großen Massen hergestellt und zur Ausrüstung an alle irgendwelches Interesse dafür zeigenden Käufer, an Fabrikanten, Zwischenhändler und sogar an Konsumenten abgegeben. Wenn auch zu erwarten ist, daß die Nachfrage nach Wollplüschen noch einige Zeit anhalten wird, so muß diese Ueberproduktion doch als sehr bedenklich bezeichnet werden. Denn in dem Augenblicke, wo der Artikel aufhört, die große Mode zu sein, wird er vom Zwischenhandel fallen gelassen werden. Die Fabrikanten aber, die in Erwartung, ständige Abnehmer dafür zu finden, entsprechende Einrichtungen zu seiner Herstellung getroffen haben, werden plötzlich ohne Abnehmer sein und notgedrungen den Markt mit Ware überschwemmen. — Entsprechend der Nachfrage trat eine Steigerung der Rohmaterialienpreise ein, die erst im Spätherbst ein Ende fand. Die Preise sind seitdem ungefähr stabil geblieben.

102. Fabrikation von baumwollenen Velvets.

Die Hoffnungen, die man in den am Velvetgeschäft interessierten Kreisen auf das Berichtsjahr gesetzt hatte, haben sich nur zum geringeren Teil erfüllt. Allgemein hatte man damit gerechnet, daß die große Sammetmode von 1912 sich auf das Jahr 1913 übertragen würde, allein schon in den Schlußmonaten des Vorjahres zeigten sich die ersten Merkmale eines Abflauens der Mode. Die Konfektion hatte bei ihren Musterungen für 1913 andere Artikel begünstigt, und es zeigte sich sehr bald, daß das Interesse am Velvetartikel für Kleider und Mäntel mehr und mehr im Schwinden war, ein Umstand, für den die später auftauchende Mode in Sammethüten nur eine geringe Entschädigung zu bieten vermochte. Gleichwohl waren die Fabriken bis in den Oktober hinein voll beschäftigt, ja für einen großen Teil des Jahres vermochten sie den gesteigerten Betrieb des vorhergehenden Jahres aufrecht zu halten. Erst in den letzten beiden Monaten machte sich ein Mangel an Aufträgen fühlbar, der die Fabrikanten zu einer Einschränkung ihrer Betriebe nötigte. Alles in allem darf das Jahr 1913 als für die Fabrikanten nicht ungünstig bezeichnet werden. Es ging, was Verkaufspreise und Umsatzziffern anbelangt, über das Mittelmaß eines Durchschnittsjahres hinaus.

Weniger günstig lagen die Verhältnisse für die Zwischenhändler, bei welchen sich schon frühzeitig eine Stockung des Verkaufs bemerkbar machte. Neben dem Rückgang der Mode waren es die ungesunden wirtschaftlichen Verhältnisse im allgemeinen, die eine lebhaftere Entwicklung des Geschäftes nicht aufkommen ließen. So erklärt es sich, daß die Grossisten, die sich in der Hoffnung auf einen Fortbestand der Mode für das Jahr 1913 überreichlich mit Ware versehen hatten, am Schluß der Saison fast ohne Ausnahme mit großen Lagerbeständen festsaßen. In der Ueberfüllung der Läger lag für das Velvetgeschäft am Ende des Berichtsjahres das Hauptübel, das jede Unternehmungslust paralysierte. Sobald die allenthalben vorhandenen großen Bestände sich einigermaßen reduziert haben werden, darf auch wieder eine Gesundung des Geschäfts erwartet werden.

103. Fabrikation von Schals und Tüchern.

In den ersten Monaten des Geschäftsjahres 1913 war die Berliner Tücherfabrikation ziemlich unbeeinflußt von den politischen Verhältnissen. Der Absatz hielt sich in dem Rahmen der früheren Jahre, doch war es schwer, die höheren Preise zu erzielen, die durch die Steigerung des Materials bedingt wurden. Das Frühjahr verlief sehr still und die Umsätze gingen namhaft zurück, da In- und Ausland, soweit es als Absatzgebiet in Frage kam, sich sehr reserviert verhielt. Erst im Laufe des Monats

Juli begann das Geschäft lebhafter zu werden, doch blieben Preise und Umsätze gegen früher zurück. Diese Lage hielt bis zum Jahresschluß an. Die Kundschaft kaufte nur das Nötigste.

Das Exportgeschäft war im ersten Halbjahr zufriedenstellend, während die letzten Monate um so mehr zu wünschen übrig ließen. Es kommen hierfür vornehmlich die Länder des westlichen Südamerika in Betracht, wie Columbien, Ecuador, Peru, Bolivien und Chile. Dagegen wurden Berliner Tücher nach Brasilien nicht mehr verkauft. Argentinien machte nur sehr geringe Bestellungen. Das Inland kaufte in der Hauptsache billige Qualitäten. Tücher, namentlich Velourtücher und bessere, wurden wenig verlangt, wie denn überhaupt die Nachfrage danach, ausgenommen in den östlichen Provinzen Preußens, ständig abnimmt. Dagegen fanden sogenannte India-Tücher in klein wie groß gegen früher erhöhten Umsatz. Für Berlin bleibt nach wie vor Hauptartikel die Fabrikation von Velour Echarpes in billigen wie in den besten Qualitäten. Die Preise sind auch im Berichtsjahr sehr gedrückt geblieben, obwohl die Garnpreise, Löhne und Appreturkosten eine Steigerung erfahren haben. Die stark verminderte Absatzmöglichkeit des Artikels machte aber alle Bestrebungen zunichte, höhere Preise zu erreichen. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern waren zufriedenstellend. Die schlechte Geschäftslage gab zu weiteren Lohnerhöhungen keine Gelegenheit. Die Garnpreise für Streich- und Kammgarnwaren begannen im letzten Vierteljahr 1912 anzuziehen und setzten diese Bewegung, wenn auch nur langsam, bis zum September fort. Alsdann zeigte sich eine gewisse Stabilität.

104. Fabrikation von Phantasie-Wirkwaren und Strickwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.
Allgemeines.

Das abgelaufene Jahr hat, wie fast allen anderen Industrien, auch der Strumpf- und Phantasiewaren-Branche große Enttäuschungen gebracht. Erst 1913 machten sich die Nachwirkungen der in das politische und wirtschaftliche Leben so tief einschneidenden Ereignisse fühlbar, deren Schauplatz die Welt während der beiden Vorjahre war. Wenn es zunächst den Anschein hatte, als könnten die Wirren auf dem Balkan die Geschäftswelt nicht besonders stark beeinträchtigen, so zeigte der weitere Verlauf des Geschäftsjahres ein ganz anderes Bild, das allerdings nicht ausschließlich aus den osteuropäischen Vorgängen erklärt werden konnte. Für die Phantasie- und Strickwaren-Industrie lag während der ersten Monate kein Grund zur Unzufriedenheit vor, das Geschäft zeigte normale Entwicklung, die ersten Reisen brachten die üblichen Resultate, In- und Ausland schienen gut disponiert zu sein und wenigstens den gewohnten Bedarf zu haben. Daher setzte

nach der kurzen Winterpause bald reger Betrieb ein, der alle Arbeitskräfte voll in Anspruch nahm. Im Einklang damit befand sich der Rohmaterialienmarkt, der zwar zunächst nur geringe Schwankungen der Woll- und Baumwollpreise zeigte, dessen anziehende Tendenz aber unverkennbar war. Das ließ sich besonders aus dem Verlauf der ersten Londoner Auktionen ersehen, deren starke Zufuhren zu festen und zum Teil sogar steigenden Preisen fast völlig vom Verbrauch aufgenommen wurden. Diese Festigkeit, die die Marktlage fast während des ganzen Jahres charakterisierte, behauptete sich späterhin namentlich deswegen, weil infolge der im Berichtsjahre weniger ergiebigen Wollproduktion Argentiniens die Zufuhren geringer wurden. Alles schien zusammenzutreffen, um dem Jahre 1913 einen normalen Verlauf zu sichern, als sich im Laufe des Sommers die ersten Anzeichen einer Geschäftsstockung bemerkbar machten, die sich mehr und mehr verstärkten und allmählich zu einer Situation führten, die einem völligen Stillstande nicht sehr unähnlich war. Der mittelbare Einfluß der Balkankrisis kam nun doch in Deutschland wie in allen anderen europäischen und außereuropäischen Staaten mit unerwünschter Schärfe zur Geltung. In der Phantasie- und Strickwarenbranche machte sich infolgedessen viel frühzeitiger als sonst im Jahre Mangel an Beschäftigung fühlbar, so daß vielfach Arbeiterentlassungen vorgenommen oder bessere Arbeitskräfte, um sie nicht für immer zu verlieren, auf Kosten der Betriebe gehalten werden mußten. Unter diesen Umständen machte es keine Schwierigkeiten, die eingegangenen Lieferungsverpflichtungen zu erfüllen. Die abgeschlossenen Geschäfte konnten glatt und ohne Verspätungen abgewickelt werden, und die sonst in den Sommer- und Herbstmonaten so häufigen Ueberschreitungen der Liefertermine kamen fast gar nicht vor. An Vielseitigkeit der Gestaltung und der Materialverwertung war das von der Branche Gebotene auf der Höhe der Vorjahre. Die Ergiebigkeit der verschiedenen zur Verfügung stehenden Maschinengattungen blieb weiter im Wachstum. Ganz besonders führte die Vielseitigkeit der Strickmaschine den Kollektionen reichliche Sortimente hübscher Neuheiten zu, die sich im allgemeinen auf die verschiedensten Gebrauchsgegenstände verteilten, besonders aber der ohnehin reichen Auswahl der Sportartikel zugute kamen.

Absatz in Deutschland.

Für diese, wie für die Erzeugnisse der Branche überhaupt, kam in erster Linie Deutschland als Absatzgebiet in Betracht, dessen Kauflust allerdings auch nicht ganz auf der Höhe der Vorjahre stand. Das Geschäft nahm anfangs einen leidlich flotten Verlauf, brachte es jedoch nicht zu der sonst beobachteten Lebhaftigkeit und Beständigkeit, und die zur Verfügung der Kundschaft auf Lager gehaltenen Vorräte fanden nur teilweise Verwendung. Die Ursachen für diese Zurückhaltung der Käufer waren dieselben wie im Jahre vorher. Die Geldknappheit hatte noch zugenommen,

und beeinträchtigte besonders stark den Verbrauch der unteren Bevölkerungsklassen, deren Angehörige die Hauptabnehmer für die billigeren Artikel sind. Wegen des vielfach milden Wetters war auch der Absatz in Rodel- und anderen Eissportbekleidungsartikeln sehr gering. Dagegen nahm der Verbrauch gestickter und gewirkter Wollsachen zu Zwecken der Knaben- und Mädchenbekleidung für Straße, Haus und Schule zu und auch die kleidsamen Blusen, Jacken und Mäntel, die bei der noch immer herrschenden Moderichtung in den lebhaftesten Farbenkombinationen und den verschiedensten Materialien in überreicher Fülle der Sortimente auf den Markt gebracht wurden, waren weiter bei der Frauen- und Mädchenwelt sehr beliebt. Das Gesamtresultat blieb aber unbefriedigend. Die meisten Fabrikanten sahen sich am Jahresschluß unerwünscht großen Lagerbeständen gegenüber, die bei normalen Wirtschafts- und Witterungsverhältnissen zum größten Teile hätten verkauft werden können.

Absatz. im Auslande Europa.

Bei einem Ueberblick über das Auslandgeschäft gewinnt man ebenfalls nur wenig erfreuliche Eindrücke. Das stets sehr aufnahmefähige und kaufkräftige Belgien wird durch das Uebermaß des Angebots nicht nur von Seiten der deutschen, sondern auch der ausländischen Konkurrenz immer anspruchsvoller und daher schwerer zugänglich, und wer dort nennenswerte Umsätze erzielen will, muß sich mit sehr kleinem Nutzen begnügen. Holland kommt als größerer Konsument nicht mehr in Frage. Es kaufte auch 1913 nur noch einige Modeartikel und rechtfertigt jedenfalls größere Aufwendungen für Bemusterungen und Propaganda nicht mehr. Frankreich versorgt sich im wesentlichen selbst, da seine Fabrikation, die durch hohe Schutzzölle gesichert wird, eine hohe Leistungsfähigkeit erreicht hat. In einzelnen Erzeugnissen besserer Art, deren Herstellung den französischen Fabrikanten nicht lohnend erscheint, oder in denen sich die dortigen Händler von der Produktion ihrer Landsleute unabhängig machen möchten, kommen wohl noch einzelne Geschäfte zustande, doch ist das Geschäft mit diesem Lande, im ganzen genommen, nur ein Schatten dessen, was es früher war. Die dortige Textilindustrie beschränkt sich sogar nicht mehr auf die Landesgrenzen, sondern sucht und findet besonders in der Schweiz ein aufnahmefähiges Absatzgebiet, so daß auch dieses Land, zumal es ebenfalls über eine ansehnliche eigene Fabrikation verfügt, für die deutsche Phantasiewarenfabrikation keine hervorragende Bedeutung mehr besitzt. Das Gleiche gilt von Portugal, Spanien und Italien. Die letzten beiden Territorien sind freilich schon längst keine Abnehmer deutscher Strickwaren mehr, sondern konkurrieren sogar mit ihren billigen Erzeugnissen in manchem bisher unbestrittenen deutschen Absatzgebiete über See. Aehnlicher Art sind die Beziehungen der deutschen Textilindustrie zu Oesterreich-Ungarn. Auch dort ist kein nennenswerter Absatz mehr möglich, weil im

eigenen Lande fabriziert wird, was der große Konsum braucht, und nur wenig bessere Sachen vom Auslande bezogen werden. Und auch Oesterreich trat außerhalb seines Staatsgebiets als Konkurrent Deutschlands auf, als der Verkehr mit seinen bisherigen Hauptabsatzländern, den Balkanreichen, gestört war. Bessere Geschäftsbedingungen bot Rußland, dessen Bedarf auch im Berichtsjahre stetig zunahm, weil einmal die allgemeine Lebenshaltung der westlichen Provinzen sich allmählich verbessert, andererseits die entlegenen östlichen Gebiete mit der Zeit dem Verkehr erschlossen werden. Wenn auch die Entwicklung der russischen Industrie nicht unterschätzt werden darf, so bleibt doch für das Ausland noch ein sehr ergiebiges Feld, dessen Bearbeitung freilich nur dem die Mühe lohnen wird, der mit höchster, durch die fragwürdigen Kreditverhältnisse gebotenen Vorsicht, zuverlässige Informationen und hinreichende Sachkenntnisse verbindet. Nur der Vollständigkeit wegen sei in der Reihe der Absatzgebiete auch die skandinavische Halbinsel genannt. Denn wenn Schweden-Norwegen wie übrigens auch Dänemark gern einzelne Produkte der deutschen Textilindustrie aufnehmen, so bleibt ihr doch der größte Anteil an der Deckung des dortigen Massenkonsums vorenthalten, weil unübersteigliche Zollschranken der fremden Ware den Zugang in größerem Umfange unmöglich machen. Großbritannien konnte den deutschen Fabrikanten im Berichtsjahre keine besonderen Enttäuschungen mehr bereiten. Von nennenswerter Erleichterung der leider noch immer bestehenden Spannungen war nichts zu verspüren. Den Hauptbedarf deckte nach wie vor die englische Industrie selbst, und was dann noch bei der durch die unaufhörlichen Streiks stark geschwächten Kaufkraft übrig blieb, fiel der großen deutschen Konkurrenz zu und zersplitterte sich in nicht allzu beträchtliche Bruchteile einer ehemals imponierenden Umsatzziffer. Die Türkei und die Balkanstaaten suchten nach endlich eingetretener Ruhe zwar wieder Fühlung mit ihren deutschen Lieferanten, doch konnten größere Geschäfte nur ganz vereinzelt zustande gebracht werden.

Afrika, Australien, Asien, Amerika.

Das afrikanische Geschäft war wie seit Jahren belanglos. Unsere Kolonien traten als Käufer nicht sehr hervor, und was die Negerstaaten, das Kapland und die sonstigen britischen Besitzungen brauchten, kam der Branche nur insoweit zugute, als es von England nicht beschafft werden konnte. Von einer gewissen, wenn auch nicht allzu fühlbaren Belebung des Geschäftes kann hinsichtlich Australiens berichtet werden. Das Festland selbst wird zwar scharf von England kontrolliert und muß dort alles kaufen, was irgend möglich ist, doch bewiesen wenigstens Neu-Seeland, die Fidji- und die übrigen Südsee-Inseln einiges Interesse für deutsche Wollwaren, wobei allerdings nur billigste Qualitäten in nicht sehr großen Posten in Frage kamen. Zentral- und Ostasien spielen in der Umsatzstatistik der Branche schon seit

langem eine untergeordnete Rolle. Japan ist und bleibt ihr infolge der besonders von deutschen Fachmännern unterstützten Entwicklung der eignen Industrie ganz verloren. China kaufte wie früher in Rußland oder England, und Indien kann allenfalls in größeren Zeitinterwallen einen bemerkenswerten Konsum entfalten, betreibt dabei aber die Preisdrückerei mit so raffinierter orientalischer Zähigkeit, daß Geschäfte auf Basis normaler Kalkulationen dabei kaum jemals verzeichnet werden können. Die an das Geschäft mit den Vereinigten Staaten geknüpften Hoffnungen konnten sich im Berichtsjahre noch nicht erfüllen. Wenn die lange umstrittene Tarifreform auch verschiedene Zollerleichterungen gebracht hat, so wird doch geraume Zeit vergehen, bevor ihre Wirkung in der Praxis zum Ausdruck kommt. Canada blieb mit seinem Verbrauch deutscher Erzeugnisse in den gewohnten, engen Grenzen, weil es dem fremden Lieferanten nur das zuwendet, was ihm England nicht bringen kann. Erhebliche Einbußen erlitt das sonst so rege Exportgeschäft nach Mexiko, da die seit dem Präsidentenwechsel ausgebrochenen Unruhen, trotz vieler Opfer an Besitz und Menschenleben, nicht unterdrückt werden konnten. Zentral-Amerika mit seinem Tropenklima und besonders Westindien einschließlich Kubas hatten für Wollwaren nicht viel Verwendung. Auf dem letztgenannten Markte machte sich zudem die spanische Konkurrenz mit ihren billigen Preisen sehr unangenehm bemerkbar. Auch Südamerika spielt in der Textilexportstatistik des vergangenen Jahres keine besonders glänzende Rolle. Venezuela machte nur mäßige Bestellungen in Artikeln, die früher in großem Maßstabe dorthin verkauft wurden. Bolivien trat etwas häufiger als sonst als Käufer auf, und auch Columbien hatte gegen früher vermehrten Bedarf an feineren Genres. Chile schränkte seinen Bedarf gegen das Vorjahr dagegen ein, während Peru aufnahmefähiger als seit langer Zeit war. Ecuador konnte politischer Unruhen wegen nur das Allernotwendigste einführen. Das Gleiche gilt von Brasilien, dessen nun schon seit zwei Jahren anhaltende anormale Witterungsverhältnisse direkt, und mit ihrem nachteiligen Einfluß auf die Ernte indirekt, das Wiederaufleben des Geschäftes verhinderten. Argentinien war in seinen Neubestellungen etwas zurückhaltender, kaufte zwar immerhin recht bedeutend, doch war die Rücksicht auf die drüben unverkauft gebliebenen nicht unerheblichen Lagerbestände in den Einkaufsdispositionen unverkennbar. Paraguay wurde fast gar nicht in der Reihe der Abnehmer bemerkt und auch Uruguay blieb mit seinem Verbrauch hinter den Zahlen der früheren Jahre zurück.

Zweiter Bericht.

ZweiterBericht

Infolge des Balkankrieges, der Wirren in Mexiko, der allgemein schlechten wirtschaftlichen Lage und der ungünstigen

Witterung war das Geschäft im Berichtsjahre sehr unbefriedigend. Im einzelnen verlief es unregelmäßig. Dank geringer Lagerbestände wurden zu Anfang des Jahres zwar größere Aufträge, namentlich in Sportartikeln, erteilt, doch flauten die Verkäufe von Mai bis September erheblich ab und beschränkten sich auf die von der Mode besonders begünstigten Fabrikate aus Seide, Kunstseide und mercerisierter Baumwolle. In letzteren Artikeln wurden außergewöhnlich große Umsätze erzielt, die zum Teil die Ausfälle in Stapelartikeln deckten. Die Preise für bessere Kammgarne, die wie bisher das Hauptmaterial für die Fabrikation bildeten, versteiften sich im Frühjahr infolge der Knappheit an Merino-Wollen. Eine nennenswerte Erhöhung der Garnpreise hat jedoch nicht stattgefunden, da die Spinner ungenügend beschäftigt und daher zu Preis-Konzessionen bereit waren. Das Gesamtergebnis des Jahres 1913 ist als wenig befriedigend zu bezeichnen. Infolge der wachsenden Konkurrenz, speziell aus Süddeutschland und Sachsen, waren die Preise für die Fertigware nur mäßig. Die Produktion war erheblich größer als im Vorjahr, ohne daß jedoch von einer Ueberproduktion zu reden war. Das überaus ungünstige Wetter war die Hauptursache, daß gegen Ende des Jahres außergewöhnlich große Lagerbestände in sonst sehr kuranten Artikeln vorhanden waren. Der Verkehr mit dem Auslande hielt sich ungefähr auf dem gleichen Niveau wie 1912. Arbeitskräfte waren meistens in genügender Anzahl vorhanden und die Löhne waren weder höher noch niedriger als in den Vorjahren. Die Kreditverhältnisse waren im allgemeinen nicht sehr befriedigend. Die Konkurse haben gegen 1912 erheblich zugenommen.

105. Handel mit Konfektionsstoffen und Tuchen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Das Jahr 1913 muß für den Handel mit Konfektionsstoffen als recht ungünstig bezeichnet werden. Es brachte einen vollkommenen Umschwung in der Mode, die sich von den bunt gemusterten Artikeln gänzlich lossagte und ihr Interesse sowohl für die Sommer- wie auch für die Wintersaison einfarbigen Genres zuwandte. Daher erwiesen sich die Vorbereitungen der Stoffgroßhändler, in deren Kreisen man fast ohne Ausnahme eine derartige Wendung nicht erwartet hatte, als gänzlich falsch, und wohl nur wenige Häuser, die rechtzeitig ihre Dispositionen getroffen resp. geändert hatten, konnten aus der Nachfrage nach Uni-Stoffen wirklichen Nutzen ziehen. Im Monat Januar war bereits zu erkennen, daß der Paletot aus Phantasiestoff für das Frühjahr keine Rolle spielen würde; aber auch für Kostüme konzentrierte sich der Bedarf auf einfarbige Qualitäten in cheviotartigen Materialien. Allenfalls wurden auch noch glatte, dezente

Melangen verlangt. Dagegen spielten blaue Kammgarnstoffe eine größere Rolle. Deren Verkauf bietet freilich dem Grossisten nicht viel, da der Bedarf darin meist direkt beim Fabrikanten gedeckt wird. Von unheilvollem Einfluß auf die Frühjahrssaison war der Balkankrieg und die allgemeine politische Lage. Dazu kam, daß auch im Berichtsjahre wollene Gewebe für Frühlings- und Sommerbedarf hinter den von der Mode bevorzugten Seiden- und Baumwollartikeln zurücktraten, an deren Absatz der Händler in Konfektionsstoffen fast gar keinen oder nur sehr bescheidenen Anteil hat. Im weiteren Verlauf des März kam dann noch eine Nachfrage nach kleinkarierten, schwarzweißen Kammgarnqualitäten. Auch Covercoats für herrenartig aufgemachte Paletots fanden für gewisse Exportgebiete eine größere Verwendung. In der Wintersaison, in der man die im Sommer erlittene Schlappe gutzumachen dachte, hatte es zunächst den Anschein, als sollten Ulsterstoffe, der bei weitem beste Artikel des Grossisten, sich wieder allgemeiner Beliebtheit und eines großen Verbrauches erfreuen. Doppelseitige Ware war in größtem Umfange in allen Preislagen gemustert worden, und so reichhaltige Kollektionen davon wie 1913 hatte der Stoffhandel schon seit vielen Jahren nicht vorzuzeigen. In allen Fabrikations-Distrikten herrschte in den Monaten Februar bis April angeregte Tätigkeit, und der Bestand dieser Beschäftigung schien auf geraume Zeit hinaus gesichert. Aber schon die ersten Reiseversuche der Konfektionsbranche, die wegen der frühen Lage des Pfingstfestes sehr zeitig gemacht wurden, hatten nicht das gewünschte Resultat. Mäntel in bunten, gemusterten Artikeln, Noppenstoffen usw. wurden von der Kundschaft mit geringen Ausnahmen abgelehnt, und fast lediglich stückfarbige Genres aufgenommen. Uni-Flausche sowie crewelartige Qualitäten in den verschiedensten Geweben und in einer kaum dagewesenen Buntheit der Farben kamen für Mäntel zur Anwendung. Für Kostüme waren ähnliche, auch immer nur stückfarbige Genres, freilich in ruhigerer Farbgebung, sehr beliebt, deren Verbrauch sich im Gegensatz zu früheren Jahren bis spät in den Herbst hinein erstreckte. Außerdem waren für bessere Mäntel und Kostüme velourartige Stoffe, die mit den verschiedensten Namen, wie „Affenhaut" usw. belegt wurden, stark begehrt. So verlief das Geschäft einigermaßen normal bis gegen Ende August. Die Umsätze waren annehmbar, wenn auch in dem gemusterten Ulsterartikel sich Vorräte ansammelten. Diese hoffte man jedoch bei eintretendem Herbstbedarf leicht und vorteilhaft abzustoßen, wie denn überhaupt auf eine große Nachfrage nach solchen Genres gerechnet wurde. Solche Hoffnungen aber vernichtete das im September einsetzende, mit geringen Unterbrechungen bis zum November anhaltende warme Wetter vollständig. Durch diese Ungunst der Witterung wurde der Handel mit Konfektionsstoffen weit mehr als durch den allgemeinen Kon-

junkturrückgang geschädigt. Die vorangeganene Ueberproduktion in Ulsterstoffen hatte derartige Mengen dieser Ware angehäuft, daß schließlich ein Verkauf nur noch zu denkbar schlechtesten Preisen möglich war. Diese ungesunde Marktlage hielt die ganze Wintersaison hindurch an. Nach ihrem Ausgang war man fast nur mit dem Verschleudern der angesammelten Läger beschäftigt, und es dürfte geraume Zeit vergehen, ehe das Jahr 1913 verschmerzt sein wird, so groß waren die Verluste, die dem Handel aus der Ueberfüllung der Läger entstanden. Unter diesen ungünstigen Verhältnissen hatten naturgemäß auch die Vorbereitungen für das Sommergeschäft zu leiden. Der Großhandel ging nur mit geringem Vertrauen daran, die Frühjahrskollektion für 1914 zusammenzustellen.

Export.

Das Exportgeschäft litt stark unter der Ungunst der allgemeinen politischen und wirtschaftlichen Lage, und wurde auch im Berichtsjahre wieder durch die Zollpolitik einzelner Staaten stark in seiner Ausdehnung beeinträchtigt. Besonders die englischen Kolonien machen dem Mutterlande vielfältige Einfuhrkonzessionen, gegen die Deutschlands Handel und Industrie trotz annähernd gleicher Leistungsfähigkeit nicht aufkommen kann. Die gleiche Wirkung haben die technisch schwer oder sogar unerfüllbaren Bestimmungen, die die Zollgesetzgebung mancher Länder kennt. Dieser Art ist z. B. die neue belgische Zollvorschrift, nach der für die Deklaration eines Stückes Textilware die Fadenzahl pro Quadratzentimeter angegeben werden muß. Da nämlich der Walkprozeß nicht auf alle Teile des Fabrikats in der gleichen Weise wirkt, so ist eine wirklich korrekte Angabe vollkommen unmöglich. Der Deklarant setzt sich daher lediglich Beanstandungen aus, so daß mancher lieber auf das Geschäft verzichtet. Von der Zollherabsetzung der Vereinigten Staaten auf Wollstoffe kann man sich leider nicht allzuviel versprechen, da ja durch den neuen Tarif das Rohprodukt von allen Einfuhrzöllen befreit wird und so der einheimischen Industrie die Mittel in die Hand gegeben werden, sich einer gesteigerten Einfuhr vorteilhaft gegenüberzustellen.

Rohmaterialien.

Der Markt der Rohmaterialien verkehrte zu Beginn des Berichtsjahres in steigender Tendenz, und auch späterhin wurde er von der allgemeinen Depression kaum beeinflußt. Wolle wurde ja in allen Staaten Europas durch die großen Kriegsvorbereitungen für Uniform- und Deckenfabrikation in großen Mengen verbraucht, und die Zufuhren aus den großen Produktionsgebieten wie Australien und Südamerika wurden eher schwächer und in Qualität geringer. Zu Ende des Berichtsjahres war auch kaum mit einer wesentlichen Aenderung dieses Status in der nächsten Zukunft zu rechnen, da der Verbrauch von Wolle und ähnlichen Rohstoffen zu Militärzwecken infolge der Rüstungen innerhalb der nächsten Jahre sehr groß sein wird. Auch die

Tatsache, daß das große chinesische Reich sich mit fortschreitender Europäisierung von der alleinigen Verwendung baumwollener oder seidener Gewebe abwendet, ist bei der ungeheuren Bevölkerungsziffer dieser Gebiete nicht außer acht zu lassen.

Sollte es wohl möglich sein, aus dem Jahre 1913 wenigstens für einige Zeit die Lehre zu entnehmen, daß der Engroshandel bei übermäßigen Dispositionen fast gar keine Existenzmöglichkeit mehr hat? Selten ist es so deutlich zutage getreten, daß mit der Ueberfüllung der Läger die Entwertung der Ware Hand in Hand geht, wie gerade im Herbst/Winter 1913. Der Detailhandel hat den Nutzen aus der Situation gezogen, indem er sich mit sehr billigen Mänteln leicht versorgen konnte, und selbst bei dem großen Aufräumen zum Schlusse des Jahres sind noch nicht alle Läger ganz leer geworden, obwohl viel Ware dem Verbrauch zugeführt wurde. Auch für 1914 dürfte größte Vorsicht am Platze sein, denn die Moden werden immer unbeständiger, und bei dem sprunghaften Wechsel wird mehr riskiert, als verdient werden kann. Ausblick.

Zweiter Bericht.

ZweiterBerich

Das Berichtsjahr hat dem Großhandel in Damenkonfektionsstoffen manche Enttäuschung gebracht. Wenn auch die Moderichtung und die unvorteilhafte Witterung zum Teil die Schuld trugen, so ist doch als Hauptursache für einen teilweisen Mißerfolg die allgemeine ungünstige Wirtschaftslage sowie die dadurch bedingte verminderte Kaufkraft des großen Publikums anzusehen.

Diese Umstände traten bereits in der Frühjahrssaison in Erscheinung. Die Mode wendete sich von den Frühjahrspaletots ab. Der Rückgang dieses Genres hat den Umsatz des Händlers sehr geschmälert, was besonders zum Schluß der Saison fühlbar war. Bis die Situation sich klärte, wurden von seiten der Konfektion Paletotstoffe gekauft und verarbeitet. Da sich das Publikum aber ablehnend verhielt, blieben bei der Konfektion große Läger in Paletots übrig, die regulär nicht zu verkaufen waren und nur mit großem Verlust placiert wurden. Nicht besser erging es den Grossisten mit den Stoffen; auch hiervon blieben große Bestände, meist Lausitzer und Neumünster Fabrikate, zurück, soweit solche nicht unter Preis verschleudert wurden. Der Konsum wandte sich hauptsächlich den Kammgarnstoffen für Kostüme zu. Speziell wurden blaue Coatings und Cheviots verarbeitet, ferner auch melierte Kammgarne in Diagonal und Cord-Bindungen. Schwarz Corkscrew nehmen von Jahr zu Jahr an Bedeutung ab, während schwarze Tuche mehr gefragt waren. Der Bedarf an kouleurten Tuchen ist auch im Berichtsjahre noch weiter zurückgegangen, Kammgarnstoffe haben sie zum Teil verdrängt. Im Frühjahrsaison.

Hochsommer nahmen Popelines die führende Stellung wieder ein und wurden in großen Quantitäten gekauft. Ferner ist ein imprägnierter unifarbiger Coatingstoff, Gummitin genannt, zu erwähnen, der sehr beliebt war, endlich Baumwoll-Frotté zu Röcken sowie Leinen und Shantung in weißen und hellmode Farben. Für Staubmäntel behaupteten sich auch 1913 halbseidene Gloriastoffe.

Wintersaison. In Erinnerung an die vorjährige Wintersaison, die sehr günstig geendet hatte, gingen die Grossisten mit Unternehmungslust und großem Vertrauen in die neue Saison hinein. Große Sortiments Paletotstoffe wurden bestellt und anfänglich auch verkauft. Dann aber fielen die Reiseorders bei der Konfektion sehr unbefriedigend aus und es trat eine lange Pause ein. In dieser Zwischenzeit ließ die Mode die gemusterten Stoffe ganz fallen und wandte sich den stückfarbigen Velours und Flauschen zu. Die seit Jahren in Vergessenheit geratenen Tricot-Curls in Mohair und Weft traten wieder in Erscheinung, ferner gepreßte Mohair-Plüsche. Hingegen waren große Artikel früherer Jahre, wie Presidens, melierte Flausche, ganz von der Bildfläche verschwunden, während in schwarzen Eskimos der Konsum sich verringerte.

Rohmaterialien. Trotz des verminderten Bedarfs an deutschen Fabrikaten waren die Preise für Rohmaterialien während des ganzen Jahres fest, Baumwolle wurde sogar etwas höher notiert. Auch die Stoffpreise waren daher höher als im Vorjahre, soweit sie nicht durch die Ueberproduktion, die sich namentlich am Schluß der Saison sehr fühlbar machte, gedrückt wurden.

Konkurse. Das Ergebnis des Jahres wurde auch durch verschiedene Zahlungseinstellungen in Berlin wie auch im Auslande, namentlich in Rumänien, stark in ungünstigem Sinne beeinflußt. Auch unter den Stoff-Grossisten waren einige kleinere Firmen gezwungen, sich an ihre Gläubiger zu wenden. Verursacht wurden die Zahlungseinstellungen zumeist durch die Entwertung der Lager, die der plötzliche Modewechsel hervorrief.

Konventionen. Der Zusammenschluß der ganzen Branche hat auch im abgelaufenen Jahre günstig auf die Zahlungsweise der Abnehmer gewirkt. Auch die Fabrikanten, die sich ebenfalls in einem Verbande geeinigt haben, beanspruchten sehr prompte Regulierung ihrer Forderungen.

Export. Der Export nach den Balkanländern litt durch den Krieg außerordentlich und hörte schließlich fast ganz auf. Dies wurde um so unangenehmer empfunden, als er sich im Vorjahre nicht unwesentlich vermehrt hatte. Die Herabsetzung des amerikanischen Zolles hat bis zum Ende des Berichtsjahres noch keinen Einfluß auf den Export gehabt, doch erwartet man davon zuversichtlich eine Belebung der Ausfuhr nach diesem Lande. Im übrigen hielt sich der Export auch in 1913 in engen Grenzen.

Zu nennen sind: Skandinavien, Dänemark, Holland, Belgien und Frankreich, während alle übrigen Länder als Käufer kaum in Betracht kamen.

106. Posamentierwaren und Leonische Industrie.

a) Posamentierwaren.

a) Posamentierwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Während das Jahr 1912 befriedigende Resultate zeitigte, setzte das Jahr 1913 mit recht schlechten Aussichten ein und ist recht ungünstig für die Branche verlaufen. Die Wirren auf dem Balkan und in anderen Exportländern, die Krisen in Oesterreich und anderswo brachten große Verluste. Fallissements selbst großer Firmen im Auslande blieben nicht aus. Die Erwartungen, daß der neue amerikanische Zolltarif der Branche Erleichterungen bringen würde, wurden auch enttäuscht. Nur eine kleine Zollherabsetzung für verschiedene Arten von Knöpfen trat ein. Der ganz ungerechtfertigte Gewichtszoll auf kunstseidene Posamenten, der außer dem Hochschutzzoll von 60 % erhoben wird, fiel fort. Am schärfsten wurde aber die Posamentierwarenfabrikation durch den jähen Umschwung der Mode betroffen, die die Posamentengarnierung in der Kostüm- und Mäntelkonfektion nicht zuließ. Es ist auch keine Aussicht auf Besserung vorhanden, solange die jetzige allgemeine Mode den engen Rock und die luftige Korsage verlangt. Die Jacketfassons für Trotteurkostüme nähern sich immer mehr den Herrenröcken und verwenden daher keinen Besatz. Posamenten.

Den stärksten Rückschlag erfuhren Stickereien in Seide wie in Baumwolle. Ermutigt durch einen großen Bedarf in den letzten Jahren sind nicht allein viele neue Stickereifabriken entstanden, sondern es hat auch eine ansehnliche Vermehrung von Stickmaschinen der in großem Maße bereits vorhandenen Anlagen stattgefunden. Infolgedessen war die Lage zu Ende des Berichtsjahres gerade in diesem Industriezweige sehr schwierig. Stickereien.

Die Anfang des Jahres auftretende Mode für Galons und Kragen in den bulgarischen Farben ging, wie man im voraus annehmen konnte, bald vorüber und konnte keine Entschädigung für die übrigen Verluste bieten. Besser hielten sich die schmalen Straß- und Wachsperlengalons, in denen aber nur sie allein für feinere Artikel verwendbar sind, deren Bedarf nur beschränkt war. Galons.

Dasselbe gilt von Perlen-Tunics auf Tüll und Mousseline im cut away Scnitt, die häufig mit schmalem Pelzbesatz in guten Qualitäten mit Federn und Schwan besetzt wurden. Perlen-Tunics.

Dagegen war der Bedarf an Knöpfen sehr lebhaft und entschädigte für die Geschäftsstille auf den anderen Gebieten der Fabrikation. Es gibt kaum ein Knopfmaterial, das nicht in großem Umfange zur Anwendung kam. Wir nennen Knöpfe aus Knöpfe.

Glas, Galalith, Zelluloid, Horn, Perlmutter, Straß, Schildpatt, Tressen, Cordonet aus Seide und mercerisiertem Baumwollfaden.

Schnallen.

In den letzten Monaten des Berichtsjahres fanden auch Schnallen aus all diesem Material in kleinem Umfange Aufnahme.

Export.

Das Exportgeschäft ging auch 1913 zurück. Besonders abgenommen hat die Ausfuhr nach dem früher so bedeutenden Absatzgebiete von Großbritannien.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines.

Für die gesamte Besatz- und Spitzenbranche ist auch in diesem Geschäftsjahre mit Bedauern zu konstatieren, daß die Mode der glatten, fast ungarnierten Kleider eine Hebung des Umsatzes in den Hauptartikeln nicht gebracht hat. Da die unsicheren politischen Verhältnisse, deren Nachwehen noch lange nicht verschmerzt sind, das Geschäft noch außerdem auf das ungünstigste beeinflußt haben, war auch die starke Nachfrage nach einigen wenigen Artikeln nicht in der Lage, den Umsatz auf der Höhe zu halten. Es unterliegt auch keinem Zweifel, daß die Steuergesetzgebung wesentlich mit dazu beigetragen hat, auf den Verbrauch von Luxusartikeln hemmend zu wirken. Weite und selbst besser gestellte Kreise der Bevölkerung waren gezwungen, mit Rücksicht auf die erhöhten Forderungen des Staates mit der Deckung des weniger notwendigen Bedarfs zurückzuhalten. Ein Geschäftszweig wie der unserige, der damit rechnen muß, daß seinem Publikum genügend Mittel übrig bleiben, um für ihn als Konsument in Betracht zu kommen, bedarf vor allem ruhiger konsolidierter Verhältnisse, damit er sich günstig weiter entwickeln kann. Ständig steigende Lasten des erwerbenden Standes müssen seine Ausbreitungsmöglichkeit lähmen, und da eine große Anzahl von Menschen von diesen vielen verschiedenen Industrien lebt, ist ein Stillstand wie in diesem Jahre sehr bedauerlich. Für die deutsche Industrie kam noch als erschwerendes Moment hinzu, daß die nun einmal herrschende Pariser Mode fast nur solche Garnierungsartikel begünstigt hatte, die Frankreich, wenn auch nicht allein, so doch am vollkommensten herstellt.

Tressen usw.

Die Wuppertaler Besatzindustrie liegt noch außerordentlich danieder und war kaum in der Lage, bei uns Absatz zu finden. Die Versuche, die Anfang des Jahres mit sogenannten bunten bulgarischen Galons gemacht wurden, waren vergeblich, und das wenige, was darin durch die Hände der Grossisten gegangen ist, fand letzten Endes nicht den Beifall des konsumierenden Publikums. Im letzten Teil des Jahres haben einige Produzenten in Anlehnung an die große Phantasie-Bandmode einige hübsche Muster in schottischen Effekten herausgebracht und auch verkauft. Ob der vorläufige Erfolg nachhaltig sein wird, kann erst das Frühjahr lehren.

Sehr stark gefragt und verarbeitet wurden für alle Arten Kleider auch besonders breite Seidenbänder in bunten Farbenstellungen, ein Artikel, der von den Spezialbandhäusern gebracht und geführt wird. Diese Genres waren auch hauptsächlich französischen Ursprungs. Bänder.

Gehänge sind im Berichtsjahre hauptsächlich verwendet worden. Es handelte sich jedoch meistens nur um Phantasieformen, in denen eine große Auswahl in fortwährend den Modefarben angepaßten Farbenstellungen hervorgebracht wurde, um hierdurch die Konsumenten zum Kaufen zu bewegen. Es ist zweifelhaft, ob die großen Musterungskosten sich auch wirklich gelohnt haben. Stapelgenres gingen darin so gut wie gar nicht, es sei denn, daß man Wachsperlgrelots und schmale Fransen derselben Art hierzu rechnet, die für die Ballsaison wie in jedem Jahre, so auch in diesem, eine Rolle spielten. Seidene, sogenannte matte Fransen und Grelots wurden dagegen kaum verlangt. Fransen und Gehänge.

Perlbesätze haben trotz der mannigfachen Anstrengungen, die zu ihrer Wiederbelebung gemacht wurden, fast ganz versagt. Das einzige Genre, das in Perlarbeit sich einigen Interesses erfreuen konnte, waren breite Volants, aber da hierin wohlfeilere Artikel kaum zu fabrizieren sind, weil es sich um reine Handarbeit handelt, blieb der Konsum nur auf jene Kreise beschränkt, die für ihre Toiletten Geld ausgeben. Dem größeren Kreis der Käufer war die Verwendung aus pekuniären Gründen kaum möglich. Auch Perlüberwürfe und abgepaßte Kleider, die wieder für die Gesellschaftssaison in vielerlei Ausführungen auf dem Markte waren, haben nur in ganz bestimmten Dessins, die sich streng an die entsprechenden, tonangebenden Modelle anlehnen mußten, Anwendung gefunden. Perlbesätze.

Die Mode in französischen und englischen Spitzen hat sich in diesem Jahre fortgesetzt — es gingen besonders größere, volantartige Breiten. Da sich jedoch diese dünne gewebte Spitze nicht für die Garnierung von Straßen- und Tageskleidern eignet, so blieb ihr Gebrauch zumeist auf Abendtoiletten beschränkt, deren Herstellung und Gebrauch naturgemäß in einer viel kleineren Anzahl stattfindet als die tägliche Bekleidung. Ausländische Spitzen.

Inländische Stickereien und Spitzen aller Art, Seide oder Baumwolle, bunt oder schwarz, ganz gleich in welchem Material und welcher Farbe, haben ein recht unbefriedigendes Jahr hinter sich. Die erhoffte Erhöhung des Konsums, die durch die amerikanischen neuen Zollgesetze bedingt sein sollte, ist nicht eingetreten. — Die Mode war auch hier stärker als alle politischen Verhältnisse oder Umwälzungen. Deutsche Spitzen und Stickereien

Der einzige Besatzartikel (außer Knöpfen), von dem man wirklich sagen kann, daß er die Mode des Jahres durchweg beherrscht hat, waren Rüschen, die in jeder Qualität und Art hergestellt und vom Publikum gekauft wurden. Das Material Rüschen.

zu diesen Artikeln ist mit wenigen Ausnahmen ausländischer Herkunft; diese Mode hat mit dazu beigetragen, den Konsum in den schmäleren Sorten eigens für den Zweck erzeugter französischer und englischer Spitzen ganz bedeutend zu erhöhen. Es macht den Eindruck, als wenn die Rüschenmode sich auch im neuen Jahre vorerst behaupten und dazu beitragen wird, die Garnierung anderer Besatzartikel, die einträglicher sind, hintanzuhalten.

Gürtel.

Gürtel haben auch in diesem Jahre für die moderne Bekleidung eine äußerst geringe Rolle gespielt.

Knöpfe.

Knöpfe aller Art haben sich während des ganzen Jahres gut gehalten, mit dem Absatz darin konnte man zufrieden sein. Der Konsum in Konfektionsknöpfen ließ allerdings recht zu wünschen übrig, weil die Mäntelbranche im zweiten Teil des Jahres infolge der warmen Temperatur bis in die letzten Tage des Dezember und des infolge dieses, recht schlechten deutschen Geschäfts, unter großem Mangel an Nachorders zu leiden hatte.

b) Leonische Industrie.

Erster Bericht.

b) Leonische Industrie.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Wie fast alle übrigen Industriezweige hatte auch die leonische Industrie im Berichtsjahre über starken Rückgang des Bedarfs im allgemeinen zu klagen. Die größere Nachfrage des In- und Auslandes — und von letzterem namentlich der Balkanstaaten — nach goldenen und silbernen militärischen Borten und Effekten konnte nicht den großen Ausfall decken, den das vollständige Abebben der Goldmode der leonischen Industrie brachte. Der mäßige Bedarf der Posamenten- sowie der elektrischen Industrie konnten die Spinnereien auch nur zum Teil beschäftigen. Mit dem starken Angebot unbeschäftigter Maschinen war naturgemäß ein erheblicher Preisrückgang für Gespinste verbunden, die von kleineren Betrieben, um vorhandene Arbeitskräfte notdürftig zu beschäftigen, oft genug zum Selbstkostenpreise angeboten wurden.

Sächsische Erzgebirgs-Hausindustrie.

Für die sächsische Erzgebirgsindustrie (Spitzenklöppelei) konnte während des ganzen Jahres genügende Beschäftigung gefunden werden. Der Ausfall im Bedarf an Modespitzen wurde durch größere Nachfrage für den Export zum guten Teil ausgeglichen. Gegen Ende des Jahres lagen gute Aufträge auf handgeklöppelte Spitzen vor, die durch die Spitzenmaschine glücklicherweise nicht im befürchteten Maße verdrängt werden können.

Export. Europa.

Infolge der neuen Heeresvermehrung war bereits im Berichtsjahre ein erhöhter Bedarf an militärischen Borten und Effekten zu beobachten. Die beiden Balkankriege brachten zeitweise ebenfalls starke Nachfrage nach diesen Artikeln, deren Preise und Qualitäten trotzdem stark gedrückt waren. Dagegen

war das Geschäft in handgeklöppelten und Maschinenbesätzen nach den Balkanländern und der Türkei infolge der kriegerischen Wirren fast vollständig lahmgelegt. Verkäufe waren nur zu sehr gedrückten Preisen möglich. Lebhaftere Nachfrage nach leonischen Erzeugnissen zeigte nach Beilegung des türkisch-italienischen Konflikts Italien und Spanien. Das gewaltige russische Absatzgebiet blieb dagegen der leonischen Industrie auch im Berichtsjahre durch die hohen Zollschranken gänzlich gesperrt. Auf eine Ermäßigung der russischen Zölle dürfte auch mit Erneuerung der Handelsverträge nicht zu rechnen sein. Jedenfalls sind innerhalb der beteiligten Industriekreise keinerlei Anzeichen für eine zielbewußte Arbeit zur Beseitigung dieser den Export nach Rußland einschränkenden Zollmaßnahmen bemerkbar geworden.

Auch nach den Vereinigten Staaten von Amerika ging im letzten Jahre das Geschäft in leonischen Besätzen infolge der hohen Zollsätze weiter zurück. Eine kleine Belebung des Exports dürfte nach Inkrafttreten der neuen Tarifbill zu erwarten sein. — Südamerika zeigte eine zufriedenstellende Nachfrage, insbesondere konnten gute Aufträge in der Militäreffektenbranche placiert werden. Gegen Ende des Jahres wirkten die Unruhen in Mexiko recht störend auf diesen Zweig der leonischen Industrie ein. Amerika.

Der asiatische Markt bot für Halbfabrikate wie auch für Besätze, insbesondere handgeklöppelte Spitzen, gute Absatzmöglichkeiten. Die wirtschaftspolitischen Verhältnisse Japans zeigten für die deutsche Industrie erfreuliche Ansätze zur Besserung. Nach Klärung der Verhältnisse im Innern Chinas dürfte auch dort mit einer Besserung der Absatzmöglichkeiten zu rechnen sein. Asien.

Infolge der Balkankriege war der europäische Geldmarkt besonders stark in Anspruch genommen. Die Kreditlage muß allgemein als eine schlechte bezeichnet werden. Kreditverhältnisse.

Die allgemeine wirtschaftliche Krise hat die Kaufkraft großer Bevölkerungskreise außerordentlich geschwächt. Die Industrien machten daher große Anstrengungen, Aufträge selbst zu stark reduzierten Preisen herein zu bekommen, um den alten Stamm ihrer Arbeitskräfte zu beschäftigen. Eine ungesunde Preispolitik war die natürliche Folge, die erst mit dem Ueberwinden der weltwirtschaftlichen Krise und damit verbundener besserer und regelmäßigerer Beschäftigung der Betriebe verschwinden dürfte. Preise.

107. Damen- und Kinderkonfektion.

Erster Bericht.

Erster Bericht (Damenkonfektion).

Das Jahr 1913 verlief für die Damen-Konfektionsbranche sehr ungünstig. Von den mannigfachen Ursachen dieser unbefriedi- Geschäftsgang.

genden Entwicklung sind an erster Stelle zu nennen die allgemeine wirtschaftliche Depression, infolge deren sich die Kaufkraft des Publikums stark verminderte, und die vielfach ungünstige Witterung. Auch der Wechsel der Mode beeinträchtigte das Geschäft. So mußten im Frühjahr große Quantitäten englischer Paletots à tout prix verkauft werden, weil dieser sonst so beliebte Artikel nicht mehr verlangt wurde. Nach Popeline herrschte zwar rege Nachfrage, aber die Preise waren sehr gedrückt, so daß auch an diesem Genre wenig Nutzen zu erzielen war. Dagegen war der Umsatz in Kostümen normal und lohnend. Die Sommersaison mit ihrem fast ununterbrochen regnerischen Wetter enttäuschte viele Hoffnungen. Hochsommerartikel waren fast gar nicht gefragt und mußten in großen Beständen billigst abgestoßen werden. Wenn nun auch die Reise-Orders zur Wintersaison in der gewohnten Größe eingingen, so war andererseits der Lagerbesuch nicht so groß wie sonst, und vor allem bewegten sich die Umsätze in viel geringerem Umfange, da die Kundschaft außerordentlich vorsichtig und zurückhaltend war. Wäre aber, wie im Jahre 1912, der Oktober sehr kalt geworden, so hätte das für viele Einbuße entschädigen können. Das Gegenteil trat aber ein. Die fast sommerliche Wärme im genannten Monat bewirkte, daß die Detailleure noch nicht einmal ihre Bestände räumen, geschweige denn Nachbestellungen machen konnten.

Rohmaterialien.

Der Ende 1912 ausgebrochene Färberstreik in Greiz-Gera konnte glücklicherweise sehr bald beigelegt werden, so daß keine nennenswerten Verzögerungen in der Lieferung von Rohware eintraten. Auch in den übrigen Artikeln nahm alles seinen normalen Verlauf. Was den Bezug von Rohware resp. Stoffen zur Winter saison betrifft, so befürchteten sowohl die Konfektionäre als auch die Grossisten eine Hausse in diesen Artikeln, wie sie 1912 eingetreten war, und gaben daher Orders darauf in sehr großem Umfang. Die erwartete Hausse trat jedoch nicht ein, im Gegenteil, aus der Hausse wurde eine Baisse. Infolgedessen sind dem Vernehmen nach sehr bedeutende Stoffläger übrig geblieben. Dies alles mahnte den Konfektionär zur Vorsicht, so daß Frühjahrs- und Sommerorders in Stoffen für 1914 bis Ende des Berichtsjahres nur in geringem Maße vorlagen.

Arbeiter.

Von Arbeitermangel konnte 1913 wegen des schlechten Geschäftsganges keine Rede sein. Es ist viel mehr zu befürchten, daß sich viele Arbeitskräfte anderen Branchen zuwenden und so für spätere Zeiten Mangel eintreten kann. Der für 1912 gefürchtete Streik ist auch im Berichtsjahre nicht ausgebrochen. die Leute waren vielmehr froh, wenn sie zu alten Preisen genügend Beschäftigung hatten.

Export.

Die Hoffnung durch Hebung des Exportes die schlechten Resultate auf den anderen Geschäftsgebieten zu verbessern, wurde ebenfalls enttäuscht. Die auswärtigen Umsätze sind nicht größer,

sondern kleiner geworden. In Südamerika, das in den letzten Jahren ein gutes Absatzgebiet für Damen-Konfektion gewesen war, verschlechterten sich 1913 die Geldverhältnisse derart, daß die Aufträge bedeutend kleiner ausfielen als in den Vorjahren. Schweden hat so hohe Zollsätze, daß die einheimischen Fabriken mindestens so preiswert liefern können wie die deutschen. Die Einfuhr nach England ist noch mehr zurückgegangen. Wie es heißt, tragen sich große Firmen bereits mit dem Gedanken, das Land überhaupt nicht mehr besuchen zu lassen, zumal, da England uns schon in manchen Artikeln bedeutende Konkurrenz macht. Ob sich zu den neuen ermäßigten Zollsätzen ein nennenswerter Umsatz nach den Vereinigten Staaten wird erzielen lassen können, ist sehr fraglich. Die Farbikation in Mänteln und Kostümen ist im Lande selbst sehr weit vorgeschritten und sehr preiswert.

Schmuh-unwesen.

Daß sich in einer Saison, die an und für sich sehr schwer ist, das Schmuh-Unwesen doppelt fühlbar macht, ist leicht erklärlich. Leider ist es trotz vieler Bemühungen auch im Berichtsjahre nicht gelungen, dieses häßliche Unwesen auszurotten, das nicht nur der Branche einen ziemlich bedeutenden Umsatz entzieht, sondern auch auf die Preise drückt. Es soll hier kurz nochmals das Wesen dieses Uebels dargelegt werden. Wie allgemein wohl bekannt sein dürfte, überwiegt fast in der gesamten Damenmäntelbranche die sogenannte Heimarbeit. Doch wird nicht direkt mit den Arbeitern selbst, sondern mit sogenannten Zwischenmeistern abgeschlossen, die zur Anfertigung der Mäntel und Kostüme ein bestimmtes Stoffmaß erhalten. Es kommt nun vor, daß von den gelieferten Stoffen Reste erübrigt werden, und dadurch entsteht die sogenannte Schmuh-Konfektion. Obgleich auf den Arbeitszetteln ausdrücklich vermerkt ist, daß Stoffe und Zutaten stets Eigentum der auftraggebenden Firma bleiben, war es doch niemals möglich, auf gesetzlichem Wege diesen bedenklichen Uebelstand abzuschaffen, und auch die Selbsthilfe, die die Leitung des Verbandes ins Werk setzte, indem sie die Abnehmer derartiger Schmuhware boykottieren wollte, ist bis jetzt gesetzlich nicht anerkannt worden. Am Ende des Berichtsjahres schwebte ein Prozeß in dieser Angelegenheit. Sollte er zugunsten des Verbandes entschieden werden, so wird man wenigstens auf indirektem Wege diese Schädigung der Branche beseitigen können.

Konvention.

Bei dieser ungünstigen Lage der Branche im Berichtsjahre ist es begreiflich, daß von allen Seiten der seit ungefähr sechs Jahren bestehenden Konvention Vorschläge gemacht wurden, wie den unbefriedigenden Verhältnissen abgeholfen werden könne. Als ein Universalheilmittel wurde z. B. die Abschaffung des Lagergeschäftes empfohlen und somit die Rückkehr zu dem alten System des Bestellungsgeschäftes befürwortet. Daß dieser Weg nicht gangbar ist, wurde schon in früheren Berichten eingehend

dargelegt. Auch an dieser Stelle soll nochmals darauf hingewiesen werden, daß dieser Vorschlag, dessen Annahme übrigens auch sehr unwahrscheinlich ist, der Branche außerordentlich schaden würde. Ein weiterer Vorschlag ging dahin, vor einem bestimmten Termin keine Ware unter Preis zu verkaufen. Auch dieses Mittel ist sehr schwer anwendbar, da in der Konfektion die Kalkulation nicht einheitlich und also der Begriff „unter Preis" sehr dehnbar ist. Schließlich wurde empfohlen, die Umsätze der einzelnen Firmen zu bestimmen resp. festzusetzen, wodurch der Ueberproduktion vorgebeugt werden soll, oder aber den einzelnen Firmen vorzuschreiben, wieviel sie von ihrem Umsatz unter Preis verkaufen dürfen. Alle diese Maßregeln sind jedoch abzulehnen. Es ist auch zo hoffen, daß sie von ihren Anhängern wieder fallengelassen werden, wenn mit der Besserung der allgemeinen Geschäftslage und der Witterung auch die Damenmäntelbranche wieder eine befriedigende Saison bekommen wird, die sich eben auch durch die vorgeschlagenen Mittel nicht erzwingen läßt.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht (Kleider- und Blusenbranche).

Geschäftsgang.

Das Geschäft in der Kleider- und Blusenbranche bot zu Beginn des Berichtsjahres günstige Aussichten, da Frühjahrsaufträge auf der Reise zunächst in gewohntem Umfange erteilt wurden. Leider hielt es in seinem weiteren Verlauf nicht, was der Anfang versprochen hatte. Die wirtschaftliche Lage veranlaßte die Kundschaft zur vorsichtigsten Zurückhaltung, vor allem aber wirkte die nasse, kühle Witterung des Sommers hemmend auf den Verkauf, so daß vielfach über verminderte Umsätze geklagt wurde. Dieser unbefriedigende Verlauf des Sommergeschäftes verringerte natürlich auch die Kauflust zum Herbst und Winter und die Folge waren auch hier für viele Betriebe kleinere Umsätze im Reisegeschäft wie auch beim Verkauf am Lager. Die Kunden klagten fortgesetzt über schwierigen Absatz, weil das Publikum seinen Bedarf auf das nötigste beschränkte. Auch hierbei spielte natürlich die ungewöhnlich warme Herbstwitterung, die sich bis weit in den Oktober hinein erstreckte, ihre Rolle, wenngleich die Kleider- und Blusenbranche davon nicht so berührt wurde wie andere Zweige der Bekleidungsindustrie. Im übrigen bewahrten sich die Artikel garnierte Kleider und Blusen ihre Beliebtheit. Zum Sommer wurden wieder weiße Lingeriesachen stark bevorzugt, wie überhaupt leichte Stoffarten, selbst für die Herbst- und Winterware, hauptsächlich zur Verarbeitung kamen. Ball- und Gesellschaftskleider fanden auch 1913 verhältnismäßig gute Aufnahme.

Export.

Die Umsätze im Exportgeschäft haben ebenso wie die am heimischen Markte gelitten, weil in den Ländern, die für die

Branche in Frage kommen, die Selbstfabrikation weitere Fortschritte macht. Besonders gilt dies von England.

Arbeiterverhältnisse

Die Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt erfuhren keine wesentliche Aenderung. Geeignete Kräfte für Stapelware waren leicht zu haben, während geschulte Arbeiterinnen für bessere und kompliziertere Konfektion nach wie vor knapp blieben.

Betriebsspese

Die Betriebsspesen behielten ihre steigende Tendenz bei, ohne daß es gelang, dies in den Verkaufspreisen der Ware zum Ausdruck zu bringen.

Im ganzen genommen, muß der Verlauf des Geschäftsjahres 1913 als wenig befriedigend bezeichnet werden.

108. Herrenkonfektion.

Allgemeines

Das Jahr 1913 brachte der Herrenkonfektionsbranche viele Enttäuschungen und schloß in jeder Beziehung unbefriedigend ab. Der Balkankrieg sowie der aus ihm resultierende allgemeine Konjunkturrückgang wirkten deprimierend auf die Kauflust des Publikums ein, und die von der Volksvertretung angenommene Wehrsteuervorlage trug auch nicht zur Milderung der kritischen Situation bei, die durch einen bedenklichen Stillstand des Unternehmungsgeistes charakterisiert wurde. So drohte auch das Geschäft in der Herrenbekleidungsindustrie, das schon am Anfang des Berichtsjahres recht matt und lustlos eingesetzt hatte, in seinem weiteren Verlauf mehr und mehr ganz stillzustehen. Hatte sich in den Vorjahren das Geschäft in aufsteigender Linie bewegt, und hatte sich besonders im Laufe der Wintersaison eine geradezu stürmische Nachfrage nach Ulstern, dem Schlager des Tages, bemerkbar gemacht, so zeigte sich im vergangenen Jahre eine bedenkliche Kaufunlust, die durch die immer schlechter werdende Wirtschaftslage und die immer stärker anschwellende Arbeitslosigkeit bedingt und durch das anhaltend milde Wetter in den Hauptmonaten der Wintersaison noch verstärkt wurde.

Konventionen

Zu alledem kamen Schwierigkeiten innerer Art. Sie wurden einmal durch die Konventionen verursacht, die Ende 1912 für fast alle von der Konfektion benötigten Rohstoffe abgeschlossen worden sind. Die scharf stipulierten Zahlungs- und Lieferungsbedingungen der deutschen Tuchkonvention, die den besonderen Verhältnissen der Herrenbekleidungs-Industrie nicht genügend Rechnung tragen, und die deshalb auch von ihr nur mit größtem Widerstreben angenommen wurden, erwiesen sich als unhaltbar. Am Ende des Berichtsjahres schlossen sich daher die verschiedenen Interessengruppen der Tuch-Großabnehmer zusammen, um eine Aenderung und Milderung der ursprünglichen Beschlüsse herbeizuführen, die im wesentlichen auf eine Klärung der Valutenfrage hinauslaufen sollte. Deren Bewilligung stellte nämlich bis dahin keine Verpflichtung der Fabrikanten dar, sondern ein Entgegenkommen von ihrer Seite, für das eine ausdrückliche

Vereinbarung nötig war, wollten die Abnehmer nicht des Anrechtes darauf verlustig gehen. Mitte Dezember fand dann eine Versammlung statt, im Verlaufe deren zwischen den Delegierten der deutschen Tuchkonvention und denen der Großabnehmer über die Aenderungen der bisherigen (Valuta- und Muster-) Bedingungen und des zu schließenden Kartellvertrages zwischen Fabrikanten und Großabnehmern zum gegenseitigen Schutz vor Außenseitern volle Einmütigkeit erzielt wurde. Doch fanden diese Vereinbarungen nicht die Zustimmung des Vorstandes der deutschen Tuchkonvention, der sich gegen den Abschluß von Kartellverträgen mit den Abnehmern aussprach. Infolge dieses rigorosen Vorgehens sah sich der Arbeitgeberverband der Herren- und Knabenkleider-Fabrikanten gezwungen, zu dem bereits im Vorjahre ergriffenen Zwangsmittel der Sperre seine Zuflucht zu nehmen, wonach vor Beilegung der Differenzen keine Coupons und Stücke für die Wintersaison 1914 bestellt werden durften. — Am Ende des Berichtsjahres war zwar noch keine Einigung erzielt worden, es konnte aber zu dieser Zeit mit Sicherheit angenommen werden, daß eine solche nicht mehr lange auf sich warten lassen werde. Daß der Konventionsgedanke festen Fuß gefaßt hat, läßt sich nicht gut bestreiten, und bei Vermeidung unnötiger Schärfen dürften auch alle Teile in seiner Verwirklichung Nutzen finden. In letzter Zeit ist die Konventionsfrage öfters in der Presse erörtert, und fast immer bejahend beantwortet worden. Es scheint, als ob auch die Herrenbekleidungsindustrie für eine von ihr ins Leben zu rufende Konvention reif sei, die zweifellos dazu beitragen würde, manche ungerechtfertigten Forderungen der Abnehmer, namentlich in bezug auf Zielausdehnung, auszumerzen, die der einzelne Verkäufer bisher wohl oder übel hat gewähren müssen.

Lohn- und Arbeiterverhältnisse.

Weitere Schwierigkeiten innerer Natur erwuchsen der Herrenkonfektionsbranche aus den Lohn- und Arbeiterverhältnissen. Im letzten Jahresberichte war der Hoffnung Ausdruck gegeben worden, daß es den Bemühungen des Arbeitgeberverbandes der Herren- und Knabenkleider-Fabrikanten Deutschlands gelingen würde, die im ersten Vierteljahr des Berichtsjahres zu Ende gegangenen Tarifverträge ohne Kampf zu verlängern. Leider erwies sich diese Annahme als trügerisch, die Arbeiterschaft bestand auf Durchführung des Streiks, trotzdem die größten Anstrengungen seitens der Arbeitgeber gemacht wurden, den wirtschaftlichen Kampf zu vermeiden, und trotzdem ein großer Teil der Arbeitnehmer nur widerwillig der Streikparole folgte, da auf friedlichem Wege annehmbare Konzessionen angeboten wurden, die durch den Ausgang der Bewegung nicht wesentlich verbessert wurden. Durch den nach Beendigung des Streiks für mehrere Jahre am 1. Juli festgelegten Tarif wurde wieder für längere Dauer eine gewisse Stetigkeit geschaffen und

der Konfektion die Möglichkeit ruhigen Arbeitens gegeben. Da sich aber die bereits betonte rückgängige Konjunktur stark bemerkbar machte, so konnte nur ein kleiner Teil der disponiblen Arbeitskräfte Beschäftigung in beschränktem Maße finden. Aus der Sozialpolitik ist der Herrenbekleidungsindustrie für das kommende Jahr insofern eine weitere Belastung entstanden, als die bisher durch Ortsstatut festgelegte Versicherung der Heimarbeiter und Zwischenmeister zu einem Teil der Reichsversicherungsordnung geworden ist. Das bedeutet gegen den früheren Zustand eine wesentliche Erhöhung der Beiträge. Besonders erwähnt sei die Bestimmung, daß der Arbeitgeber 2% des an den Zwischenmeisters gezahlten Lohnes an die Krankenkasse abzuführen hat. Diese Vorschrift bedeutet für die größeren Betriebe eine Mehrausgabe von Tausenden von Mark.

Auf dem Rohstoffmarkt machten sich besonders ins Gewicht fallende Bewegungen nicht bemerkbar. Nur die Preise für Baumwolle nahmen von August bis Anfang November eine stark aufsteigende Richtung, doch hielt man sich von größeren Einkäufen in der Erwartung von Preisrückgängen zurück. Rohstoffmarkt.

109. Veredelung von baumwollenen Geweben.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Wie das ganze Textilgewerbe, so litt auch das Baumwollwaren-Ausrüstungsgeschäft im Jahre 1913 unter der wirtschaftlichen und politischen Depression.

Die Preise für rohe Baumwolle bewegten sich bis August ohne erhebliche Schwankungen; es wurden notiert in Bremen

pro Pfund Midd. Upl. im Durchschnitt

Januar . . .	64,6 Pf.	Juli	62 Pf.
Februar . . .	63,8 „	August . . .	62,1 „
März	63,4 „	September . .	69,6 „
April	63 35 „	Oktober . . .	— „
Mai	61 34 „	November . .	— „
Juni . .	62 „	Dezember . .	— „

Niedrigster Kurs 60,75 Pf., höchster Kurs 74 Pf.,
Gesamtdurchschnitt 63,58 Pf.

Auch rohe Gewebe wurden deshalb bis zum dritten Quartal zu ziemlich gleichmäßigen Preisen verkauft.

Es wurden gezahlt:

pro Mtr. 34" 19/18 Kattun

Januar . . .	ca. 23 Pf.	Juli	ca. 24 Pf.
Februar . .	„ 23 „	August . . .	„ 24 „
März	„ 23 „	September .	„ 24 „
April . . .	„ 24 „	Oktober . .	„ — „
Mai	„ 24 „	November . .	„ — „
Juni	„ 24 „	Dezember .	„ — „

Der Absatz war sehr schwer, und nur mit großen Anstrengungen sind die Umsätze des Vorjahres in einigen Monaten des

Jahres 1913 erreicht worden. Im Durchschnitt blieb der Gesamtumsatz gegen 1912 erheblich zurück. Trotzdem wären die Gewinnchancen nicht schlecht gewesen, da fast bis zum Beginn des dritten Quartals zu normalen Preisen verkauft werden konnte. Anfang August jedoch wurden diese Gewinnchancen durch die Maßnahmen einer ersten Berliner Firma in das Gegenteil verwandelt. Diese Firma ermäßigte mit der Begründung, daß sie von einer Konkurrenzfirma unterboten worden wäre, die Verkaufspreise derart, daß der Verkauf sich von da ab für die ganze Branche sehr verlustbringend gestaltete. Die erwähnte Firma verkaufte auf Grund eines Rohwarenpreises, der nicht existierte, ohne einen Gewinnaufschlag, und machte diese Preise nicht nur für zukünftige Geschäfte, sondern ermäßigte auch die laufenden alten Abschlüsse in gleicher Weise. Sie erreichte dadurch, daß die gesamte Branche die relativ billigen Offerten der Weber als zu teuer zurückwies, denn man sagte sich bei der Kalkulation daß die Forderungen der Weber noch ermäßigt werden müßten, um einige Gewinnchancen beim Verkaufe zu ermöglichen. Diese Ermäßigungen traten jedoch nicht ein. Im Gegenteil erhöhten die Weber ihre Preise, da die Rohbaumwolle in Amerika infolge der erwarteten schlechten Ernte rapide im Preise stieg. — Nur ein fester Zusammenschluß der Branche könnte die Schwierigkeiten beseitigen, die durch derartige unkaufmännische Maßnahmen geschaffen wurden. Da jedoch die genannte erste Firma ihre Interessen am besten dadurch zu wahren glaubt, daß sie in der „splendid isolation" bleibt, so ist zu befürchten, daß eine Gesundung der Zustände noch recht lange auf sich warten lassen wird. Jedenfalls gebührt dieser Firma das zweifelhafte Verdienst, die frühere Bedeutung des Platzes Berlin in unserer Branche herabgemindert zu haben. Dazu kommt noch, daß die Lieferantenkategorien, die Webervereinigung und der Veredlungsverband, in fast lückenloser Geschlossenheit der Branche gegenüberstehen. Daher ist es heute keiner Firma, wenn sie auch noch so groß ist, mehr möglich, Sondervorteile zu erreichen und also zu erwarten, daß der überragenden Führung der erwähnten Firma in der Branche ein Ziel gesetzt wird. Aus den angeführten Gründen war das Ergebnis des Jahres 1913 für die Berliner Baumwollwaren-Ausrüstungsbranche nicht besonders günstig.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Der Absatz in fertiger Veredlungsware war im Jahre 1913 sehr schwer, so daß der Gesamtumsatz gegen das Vorjahr ganz erheblich zurückgeblieben ist. Die Gewinnchancen wären trotzdem für 1913 ziemlich gut gewesen, wenn nicht schon im Monat Mai und dann im August und Dezember die Preise in fertiger Ware ermäßigt worden wären. Es wurde auf Grund von Rohwarenofferten zu Preisen verkauft, die keinerlei Gewinnaufschlag

enthielten. Auch die laufenden Kontrakte wurden ebenfalls auf diese verlustbringenden Preise ermäßigt, obwohl auch die Ausrüstungsanstalten die Veredlungspreise am 1. Juli 1913 erhöht hatten. Würde die Baumwollwarenbranche einen festen Zusammenschluß aller Firmen ohne Ausnahme haben, so könnten derartig schädigende Maßnahmen nicht vorkommen. Der norddeutsche Landesverband der Berliner Ausrüster, zu dem die größte Firma der Branche sowie einige andere nicht gehören, beschloß am 1. Dezember des Berichtsjahres, den Artikel „Ramé" bei Vermeidung hoher Strafen nicht mehr mit Baisseklausel zu verkaufen. In Anbetracht der Tatsache, daß die Lieferanten, also die Rohweber und der Veredlungsverband, in voller Einigkeit der Branche gegenüberstehen, wäre es dringend zu wünschen, daß wenigstens dieses Verbot von allen Brancheangehörigen befolgt würde, weil ohne das eine Gesundung des Geschäfts unmöglich ist.

Bis in den Juli hinein lauteten die Ernteberichte günstig. Plötzlich änderte sich aber die Situation. Die Gerüchte von einer großen Ernte bestätigten sich nicht, und die Baumwolle ging sprungweise in die Höhe. Von diesem Umschwunge wurde die ganze Baumwollindustrie ziemlich stark überrascht. Niemand hatte sich mit billiger Baumwolle versorgt, und es war daher auch kaum Deckung für die laufenden Kontrakte vorhanden. Diese waren allerdings im Vergleich zu früheren Jahren nur in sehr geringem Umfange vorhanden. Der durch die wirtschaftliche Depression bedingte hohe Geldstand sowie die einem größeren Stoffverbrauch noch immer ungünstige Mode waren die Ursachen. Garne konnten dagegen mit größerem Nutzen verkauft werden, während die Gewebepreise infolge des schlechten Geschäftsganges hinter den Herstellungskosten zurückblieben.

In dieser Zwangslage vereinigten sich im Dezember des Berichtsjahres die süddeutschen und elsässer Baumwollwebereien mit gegen 85 000 Webstühlen zu einer Stillegung dieser Stuhlzahl während eines vollen Arbeitstages in der Woche für das ganze 1. Quartal 1914, um auf diese Weise wenigstens einigermaßen einen Ausgleich zwischen Produktion und Konsum zu schaffen. Späterhin erwogen dann auch die deutschen Baumwollspinner Arbeitseinschränkungen.

Der Ackerbaubericht vom 12. Dezember 1913 bezifferte die voraussichtliche Ernte auf 13 677 000 Ballen ohne Linters, gegen 13 820 000 Ballen ohne Linters im Vorjahre. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß das geringere Ballengewicht und das ganz wesentliche Qualitätsdefizit das Ergebnis der Ernte sehr ungünstig beeinflussen könnte.

Der Kurs für rohe Baumwolle in Bremen schwankte pro Pfund von 66 bis 64 bis $61\frac{1}{2}$ bis $72\frac{1}{2}$ und von 74 bis $66\frac{1}{2}$, am Schlusse des Jahres wurde er mit 65 Pf. notiert.

Die Preise für rohe Gewebe schwankten je nach Qualität Basis 34" 19/18 fädiger Kattun Ia. aus 36/42er Garn: 25 bis 24½ bis 22 bis 21 Pf. pro Meter.

Cretonne Basis 88 cm aus 20/20 Prima, pur Amerikanisch schwankte zwischen 28 bis 29 bis 27 bis 30 bis 27½ Pf.

Der Bankdiskont für das ganze Jahr 1913 war infolge des langen Balkankrieges so enorm hoch, daß zeitweise der Umsatz total stockte. Die Folgen waren, wie bereits erwähnt, ganz bedeutende Minusumsätze, während die Unkosten durch erhöhte Steuern usw. erheblich wuchsen. Dazu kamen die unsicheren politischen Verhältnisse, die hohen Rohstoffpreise und schließlich das ungünstige Wetter, in der Sommer- wie in der Wintersaison, worunter auch die Buntwebereien stark zu leiden hatten. Erst Anfang September, als die Aussicht auf eine große Baumwollernte geschwunden war, trat die Kundschaft aus ihrer Reserve heraus. Als aber die Buntweber im Monat November Aufschläge forderten, die dem gestiegenen Material bescheidene Rechnung trugen, blieben die Abnehmer aus dem Markte, so daß zu erwarten war, daß auch in den Betrieben der Buntwebereien sehr einschneidende Betriebseinschränkungen stattfinden würden. Bis zum Schluß des Jahres blieben Herbstaufträge für das nächste Jahr, die sonst stets im November erteilt werden, fast aus. Denn bei dem milden Herbstwetter war der Absatz unbefriedigend und die mißlichen wirtschaftlichen Verhältnisse legten den Abnehmern beim Einkauf von Rauhwaren die größte Zurückhaltung auf. — Das Exportgeschäft nach der Türkei belebte sich nach dem Friedensschluß etwas, und auch nach den anderen Ländern war es bis zum Jahresschluß in ziemlicher Entwicklung begriffen.

110. Handel mit Baumwollbuntwaren.

Die hohen Baumwollpreise, die sich auf dem Niveau des Vorjahres erhielten, erschwerten im Verein mit dem Rückgang des Industriebedarfs den Grossisten den Absatz im ersten Halbjahr 1913 sehr und regten zu neuen Unternehmungen nicht an. Als im Juni amerikanische Baumwolle auf Nachrichten von einer neuen großen Ernte Basis: Middling Upland auf ca. 60 Pf. zurückging, versuchten die Grossisten, durch billige Verkäufe die Läger zu reduzieren, um bei einem weiteren Rückgang der Baumwolle sich billiger eindecken zu können. Dies mißlang jedoch. Die Baumwolle stieg infolge schlechterer Ernteberichte bis auf über 70 Pf., und infolgedessen wurden von den Grossisten, soweit günstige Offerten vorlagen, neue Abschlüsse nur in bescheidenem Maße gemacht. Die Preise für ostindische Baumwolle, die für Rauhware besonders in Betracht kommt, waren bis zum November des Berichtsjahres noch sehr hoch und dürften sich erst bei Sicht der neuen Ernte regulieren, die später wie die amerikanische

eingebracht wird. Im allgemeinen war der Absatz in bunten baumwollenen Waren nicht gut. Die Aufträge auf Hemdflanelle und Bettzeuge fielen sehr gering aus. Ferner waren die Preise für Schürzenstoffe, Zephirs und für baumwollene Kleiderstoffe sehr gedrückt. Rauhartikel, wie Fancys, Molton, Unterrockstoffe, Decken und Deckenstoffe, konnten auch der Steigerung der Baumwollpreise schwer folgen. Der Absatz nach den Balkanländern, der nach Abschluß des Friedens erwartet wurde, blieb bis zum vorletzten Monat des Berichtsjahres aus, und so können Grossisten wie Fabrikanten von einem allgemein guten Geschäft in bunten Baumwollwaren nicht berichten.

111. Leinenhandel.

Das Jahr 1913 war für den Leinenhandel nicht günstig. Die allgemeine geschäftliche Depression, die durch den langen Balkankrieg hervorgerufen wurde, das teuere Geld und die großen Verluste, die das Publikum durch die großen Kursrückgänge der Effekten und anderer Papiere erlitt, schädigten auch das Leinengeschäft in hohem Grade. Dazu kam die starke Kurssteigerung der leinenen Werggarne, die teils auf die unzulängliche russische Flachsernte des Jahres 1912 zurückging, teils ihre Ursache in den großen Militärlieferungen hatte, die in Deutschland und Oesterreich für 1913 und 1914 auf Artikel aus Werggarn erteilt worden sind. Werggarne stiegen seit Anfang des Berichtsjahres um ca. 10 %. Flachsgarne blieben dagegen zunächst ziemlich stabil, da der nordamerikanische Bedarf in leinenen Artikeln, wozu hauptsächlich diese letzte Sorte gebraucht wird, infolge der unsicheren Zollverhältnisse sehr nachgelassen hat. Mit der zehnprozentigen Herabsetzung der Eingangszölle auf leinene Waren in den Vereinigten Staaten im Oktober des Berichtsjahres begann aber auch die letztere Garnsorte zu steigen, um so mehr, als auch die russische Flachsernte 1913 nicht gut war.

Die Steigerung der baumwollenen Garne im Laufe dieses Jahres um ca. 10 % hat die halbleinenen Fabrikate im Verein mit der Hausse in Werggarn über Gebühr verteuert. Die Preise der Fertigfabrikate konnten aber infolge der allgemeinen Depression der Steigerung der Garne durchaus nicht folgen, so daß der Gewinn sowohl der Fabrikanten als auch des Zwischenhandels kaum nennenswert war. Die Offerten der Fabrikanten waren infolge des verminderten Absatzes sehr dringend und die Läger des Zwischenhandels groß, so daß beider Nutzen sehr beschränkt war.

Im einzelnen ist folgendes mitzuteilen: Die hiesige Bekleidungsindustrie, die leinene und halbleinene Futterzeuge in großer Menge brauchte, litt unter der Ungunst der Verhältnisse besonders. Hierzu kam noch die warme Witterung im Herbst, infolge-

deren den Kleiderfabrikanten große Mengen Winterwaren am Lager blieben. Die großen Warenhäuser und Spezialgeschäfte, die bedeutende Abnehmer für sämtliche Haushaltungsartikel der Leinenindustrie sind, hatten ebenfalls unter Absatzmangel in diesen Artikeln zu leiden. Die hiesigen Tapisseriefabriken, die bedeutende Quantitäten halbleinene und leinene Artikel verarbeiten, hatten, da sie viel exportieren, weniger unter der allgemeinen Depression zu leiden; ihr Bedarf war aber auch geringer als 1912. Das Exportgeschäft in leinenen und halbleinenen Artikeln nach den Vereinigten Staaten war infolge der unsicheren Zollverhältnisse erheblich schlechter als im Jahre 1912. Die südamerikanischen Republiken, Australien und die skandinavischen Länder kauften normal, aber auch weniger als 1912.

112. Wäsche-Fabrikation, -Konfektion und -Handel.

Erster Bericht.

Erster Bericht. (Herrenwäsche.)

Allgemeines.

Die Ungunst der Verhältnisse, die sich im Jahre 1913 dem ganzen Wirtschaftsleben mitteilte, hat auch einen so allgemeinen Bedarfsartikel, wie es die Herrenwäsche ist, nicht verschont. Der Konsum hatte einen Rückgang zu verzeichnen, wie er lange nicht dagewesen ist. Das erste Quartal brachte noch zufriedenstellende Aufträge, aber mit dem Osterfeste trat eine Geschäftsstille ein, die durch den geringen Verkauf der Detaillisten hervorgerufen wurde.

Die politischen Unruhen und das damit verbundene Sinken der wirtschaftlichen Werte schreckte das Publikum ab, die sonst üblichen Ergänzungen des Wäschevorrats vorzunehmen. Die Folge war ein Festliegen der reichlich sortierten Läger der Detaillisten. Hand in Hand mit dem Ausbleiben der Aufträge ging naturgemäß das Hinausschieben der Zahlungsfristen, denn die Abnehmer konnten die nötigen Mittel infolge des daniederliegenden Verkaufs nicht flüssig machen. Die Hoffnung auf den Sommer, dessen Temperatur häufigen Wäschewechsel und demgemäß gesteigerten Konsum mit sich zu bringen pflegt, wurde durch kalte und regnerische Witterung völlig zu nichte.

Export.

Das Auslandsgeschäft bewegte sich, soweit der Kontinent in Betracht kommt, in etwas erweiterten Grenzen, konnte aber die Stille des Inlandgeschäftes nicht wett machen. Noch nie ist aber der Mangel eines hinreichend großen überseeischen Exportes in der Herrenwäschebranche so schwer empfunden worden, wie in diesem Jahre wirtschaftlichen Niedergangs. Die einst in hoher Blüte stehende Ausfuhr deutscher Herrenwäsche wird durch die deutsche Zollpolitik bis auf vereinzelte Ausnahmen sehr stark beeinträchtigt. Diese Politik hat es zuwege gebracht, daß entweder die überseeischen Länder selbst eine Industrie begründet

haben oder ihren Bedarf aus Ländern mit billigeren Arbeitslöhnen beziehen. Weiter wird die deutsche Herrenwäsche-Industrie in ihrer Entwicklung gehemmt durch den Zoll auf englisches Leinen, der England oder anderen Ländern mit Restitutionsverfahren einen Vorsprung uns gegenüber gewährt, und den die Reichsregierung nicht abschafft, trotzdem sie weiß, daß die deutsche Herrenwäschefabrikation das inländische Leinen nicht verwenden kann.

Betriebseinschränkungen.

Das Ausbleiben der Aufträge zwang die deutschen Herrenwäschefabrikanten Lagervorräte zu arbeiten, um sich die lange Jahre zu ihrer Ausbildung brauchende Arbeiterschaft zu erhalten. Bis zum Anfang des Sommers häuften sich diese Vorräte derart an, daß sie eine Gefahr für das Preisniveau wie auch für die Kapitalskraft zu werden drohten. Es blieb daher nichts anderes übrig, als zu einer Verkürzung der Arbeitszeit zu schreiten, die bis in den Spätherbst hinein aufrecht erhalten wurde. Vom Oktober ab belebte sich das Inlandsgeschäft ein wenig, erreichte aber nicht im entferntesten die Höhe der Vorjahre.

Preise.

Die Verkaufspreise waren — der Unlust des Käufers und der Beschäftigungsnot des Verkäufers entsprechend — gedrückt zu nennen, trotzdem die Rohstoffe im Preise nicht wichen, leinene Gewebe vielmehr einen außerordentlich hohen Stand aufwiesen.

Löhne.

Die Löhne der Arbeiter blieben unverändert, da sie durch Tarifvertrag festgelegt sind. Dementsprechend waren auch Arbeitsniederlegungen oder ernstliche Streitigkeiten nicht zu verzeichnen.

Mode.

Die Mode brachte im Berichtsjahr in Kragen den Stehumlegkragen mit der langen Spitze, der leise an den „Liegkragen“ aus Großvaters Zeit erinnert. — In Hemden hat sich eine Geschmacksänderung insofern vollzogen, als das farbige Hemd eine Einbuße gegenüber dem weißen erlitten hat. Ob der Rückgang in den Aufträgen auf farbige Hemden auf die Uebersättigung des Geschmacks oder auf den allgemein schlechten Absatz in Wäsche zurückzuführen ist, das wird die Zukunft zu erweisen haben.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Damenwäsche.

Der Umsatz in Damenwäsche war auch im Berichtsjahre nicht völlig zufriedenstellend und hielt sich kaum auf der Höhe des Vorjahres. Bedingt wurde diese ungünstige Lage teils durch die Witterung, teils durch die Folgen des politisch so unruhigen Jahres 1912. In den Bestellungen machte sich große Zurückhaltung geltend, da offenbar die Detailkundschaft wenig Geld aufbringen konnte. Aus diesem Grunde war die Zahlungsweise vielfach noch schleppender als früher und ließ recht viel zu wünschen übrig. Der Ueberseeexport gestaltete sich immer

schwieriger. Namentlich in den besseren Artikeln der Branche war der Umsatz durchaus unbefriedigend, weil die hohen Zölle die Preisbildung immer ungünstiger beeinflußten und weil die Waren schon vielfach in den Ländern selbst hergestellt werden, die bisher dafür ein recht gutes Absatzgebiet bildeten. Das gilt namentlich von Nordamerika. Die englischen Kolonien wieder werden durch England mit so billigen Waren versorgt, daß eine ausländische Konkurrenz nicht aufkommen kann. Und Nordamerika kann nur handgenähte Sachen gebrauchen, die sich in Deutschland bekanntlich nicht herstellen lassen. Der Einkauf von Stickereien war etwas vorteilhafter als im Jahre 1912, da besonders die Schweizer Fabrikanten infolge Nachlassens ihrer amerikanischen Geschäfte gezwungen waren, mit den Preisen herunterzugehen, um ihre Stühle besetzen zu können. Die Preise der Rohstoffe zeigten zuerst fallende, gegen Ende des Jahres aber steigende, feste Tendenz.

Ueber die einzelnen Zweige der Damenwäschefabrikation ist folgendes zu bemerken. Bei den Damentaghemden änderten sich Formen, Garnierungen und Stoffe im allgemeinen nicht. Der spitze Ausschnitt kam infolge der Kleidermode wieder etwas mehr in Aufnahme, viereckige und runde Ausschnitte waren jedoch weiter recht beliebt. Die Garnierungen bestanden hauptsächlich aus Batist, Nansoc und Mullstickereien und waren zum Teil mit Valencienne- und Torchonspitze inkrustiert. Die letzteren Genres waren schließlich etwas weniger beliebt als früher. Handgestickte Hemden wurden sehr begehrt. Auch wurden größere Kollektionen in imitierten Handstickereien gebracht. Das Madeiragenre wird dagegen von der Kundschaft fast gar nicht mehr verlangt. Nachthemden wurden wie im Vorjahre mit viereckigem und rundem Ausschnitt, halben und dreiviertel Aermeln gebracht. Hochgeschlossene Nachthemden wurden meist nur in billigeren Preislagen verlangt. Sehr beliebt waren dünnfädige Stoffe. Besonders trat dies bei dreiteiligen Garnituren, bestehend aus Taghemd, Nachthemd und Beinkleid, hervor. Aber auch zweiteilige Garnituren, aus Taghemd und Beinkleid bestehend, erfreuten sich großer Beliebtheit bei der Kundschaft und wurden bis in die höchsten Preislagen hinaufgekauft, In Beinkleiderfassons trat kaum eine Aenderung ein. Hauptsächlich wurden Kniebeinkleider verlangt in runder, gerader und eckiger Form, die in den höheren Preislagen zum Teil im Rumpf reich garniert waren. Die Mode der engen Kleiderröcke hat natürlich auf sie eingewirkt, und man ist bestrebt gewesen, Beinkleider zu beschaffen, die möglichst wenig auftragen. Trotzdem wurden auch kurze, weite Beinkleider noch gern gekauft. Beliebt waren geschlitzte, zu den Kleidern gleicher Mode passende Röcke. An Stelle des Anstandsrockes ist vielfach das Directoire-Beinkleid in Aufnahme gekommen, das von vielen Kunden

bevorzugt wird. Besonderen Anklang fanden die Beinkleider aus Seidenmilanese. Viel verlangt wurden nach wie vor Hemdhosen und Prinzeßröcke. Besonders in der mittleren Preislage wurden gute Erfolge erzielt. Der Umsatz von Untertaillen war zufriedenstellend, deren Fassons verschieden waren, von denen jedoch die sogenannte amerikanische Fasson bevorzugt wurde. Négligéjacken wurden nur in niedrigen Preislagen begehrt, doch war das Geschäft darin von keiner großen Bedeutung. Matinés und Frisiermäntel wurden gut verkauft. Eine abwechslungsreiche, der Mode angepaßte Kollektion in diesen Artikeln erwies sich als recht vorteilhaft. Besonders beliebt war die Verarbeitung von Punktmull zu diesen Gegenständen. Kinderwäsche wurde gut verkauft. Auch hierin wurden ganze Garnituren zusammengestellt und fanden ihren Absatz. Auch im abgelaufenen Jahre machte sich ein fühlbarer Mangel an Directricen für die Wäschebranche bemerkbar, trotzdem hohe Gehälter für diese Posten ausgesetzt sind.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Allgemeines.

Das Jahr 1913 hat leider gar nicht den Erwartungen entsprochen, die man namentlich in Hinsicht auf das noch ziemlich günstige Weihnachtsgeschäft des Vorjahres für seinen Verlauf gehegt hatte. Der Krieg auf dem Balkan, die infolgedessen oft sehr nahe Möglichkeit eines Weltkrieges, die allgemein vorhandene Ueberproduktion und die dadurch teilweise hervorgerufene große Arbeitslosigkeit haben auch den Verkauf von Damenwäsche sehr ungünstig beeinflußt. Trotz der größten Anstrengungen war es nicht möglich, den Umsatz des Vorjahres zu erreichen, zumal eng anliegende Trikotagen als Unterwäsche immer mehr bevorzugt wurden und so der Damenwäsche fühlbare Konkurrenz machten.

Damenwäsche.

In den Fassons hat sich im Berichtsjahre nicht Wesentliches verändert. In einfacheren Taghemden wurden nur noch die glatten Rümpfe verlangt, die meistens mit viereckigem Ausschnitt gearbeitet wurden. Als Garnierung wurden vielfach Stickereien in Verbindung mit Maschinen-Hohlsäumen verwendet. In eleganteren Hemden wurde die Empire-Form bevorzugt, die zu besonders reichen Garnierungen auch in effektvollen Mull- und Cambric-Stickereien Gelegenheit bietet. Als möglicher Ersatz für das rumpfgestickte Taghemd in Handarbeit wurden maschinengestickte Muster in sehr reicher, geschmackvoller Ausführung auf den Markt gebracht. Diese Maschinenarbeiten haben auch große Aussichten, weil mit ihnen die Abhängigkeit von den Handstickerinnen aufhören würde, die nur im Winter größere Quantitäten arbeiten können, während sie im Sommer fast ausnahmslos auf dem Felde arbeiten. In Nachthemden ist der Bedarf weiter gestiegen. Auch hier wurde sehr viel der viereckige Ausschnitt verlangt. Sehr beliebt waren Hemden mit halblangem, weitem

Aermel, der teils mit glatter, teils mit krauser Stickerei besetzt und auch häufig ganz durchgarniert wird. In eleganten Formen war auch bei den Nachthemden die Empire-Form sehr beliebt. In Beinkleidern wurde nur die kurze, weite Knieform mit breiten, glatt oder kraus angesetzten Stickereien verlangt. Die Beinkleider wurden weiter, der Mode entsprechend, ohne Gurt mit Abnäher gearbeitet. Viel Nachfrage gab es auch nach der kurzen, geraden (Culotte-) Form, die mit reichen Stickereien und auch in Verbindung von Stickerei und Klöppelarbeit viel angefertigt wurde. Jacken sind nur wenig und auch hauptsächlich mit viereckigem Ausschnitt verlangt worden. In wenigen, elegant gearbeiteten Fassons dienten dieselben schon Frisierzwecken. Herzförmig ausgeschnittene Frisierjacken und -mäntel im Empiregeschmack wurden, mit reichen Mullgarnierungen versehen, gern gekauft. Auch mit breitem Umlegekragen statt der früheren Stehkragen werden dieselben vielfach gearbeitet. Prinzeßröcke wurden in sehr reicher Auswahl von den einfachsten bis zu den elegantesten Ausführungen der Kleidermode entsprechend sehr viel angefertigt. Weiße Unterröcke haben dagegen nur sehr geringen Absatz gefunden. Sie waren ebenfalls der Mode entsprechend eng gehalten und wurden nur noch mit angesetztem Volant gearbeitet, teils vorn, teils an der Seite geschlitzt.

Kinderwäsche.

In Taghemden wurden nur noch glatte Fassons in dünnen Stoffen verlangt. Kinder-Nachthemden wurden auch gern, wie die Damen-Nachthemden, viereckig ausgeschnitten gekauft. Auch bei den Beinkleidern wurde überwiegend die weite Knieform in geschlossener Ausführung gewünscht.

Bettwäsche.

Durch die im vergangenen Jahre von neuem eingetretene Preiserhöhung der Leinenqualitäten hat die Verarbeitung von Baumwolle sich noch mehr gesteigert. Leinen wurde nur noch zu Laken, Ueberlaken und Kopfkissen für bessere Ausstattungen verlangt. Die Garnierungen bildeten für einfache Preislagen Maschinenhohlsäume in Verbindung mit Maschinenstickerei, Plattstich und Madeira-Imitation, sowie Stickereien. Für teurere Preislagen waren Handhohlsäume, Handstickereien und gute Stickerei-Ein- und -Ansätze beliebt. In Plumeauxbezügen machte sich ein größerer Verbrauch bemerkbar.

Ausgerüstete Baumwollwaren.

Im ersten Quartal des Berichtsjahres war das Geschäft in ausgerüsteten Baumwollwaren recht zufriedenstellend. In Kalikotqualitäten, die nach wie vor bevorzugt wurden, war Ware knapp. Denn die Webereien waren zu guten Preisen reichlich beschäftigt und blieben mit Lieferungen im Rückstand. Um größere Aufträge, die von der Wäschekonfektion gegeben worden waren, einigermaßen pünktlich zu erledigen, wurden Angebote österreichischer Webereien gern aufgenommen. Diese letzteren entschlossen sich nämlich, wegen der ihr reguläres Geschäft lähmenden Balkanwirren Rohware selbst zu verlustbringenden Preisen

nach Deutschland zu verkaufen, so daß diese trotz des Zolles mit deutschem Fabrikat konkurrieren konnte. Im zweiten Quartal veränderte sich die Situation vollständig. Während die Wäschekonfektion bisher um Ware verlegen gewesen war und auf Lieferung gedrängt hatte, machte sich jetzt ein stetes Abflauen des Bedarfs bemerkbar, so daß die Läger in gebleichter Stückware mehr und mehr anwuchsen. Neue namhafte Geschäfte konnten zunächst nicht abgeschlossen werden, und erst als führende Firmen — und zwar unberechtigter Weise — mit den Preisen heruntergingen, konnten größere Abschlüsse erzwungen werden. Auch zu Anfang des dritten Quartals ließ das Geschäft noch viel zu wünschen übrig. Erst als die Rohweber durch mangelnde Beschäftigung gezwungen waren, ihrerseits zu verlustbringenden Preisen die Ware per viertes Quartal anzubieten, setzte der Verkauf auf Grund dieser Einkaufspreise lebhaft ein und wurden größere Abschlüsse gemacht. Mit Anfang des vierten Quartals schwand die Hoffnung auf Räumung der Läger sehr bald. Die Käufer hielten mit Abforderungen in Ware sehr zurück, so daß man weiter mit großen Lägern für Ende des Jahres rechnen mußte. Charakteristisch für die Situation im Handel mit Ausrüstungswaren war, daß man Mitte November noch nicht geneigt war, den Bedarf für das erste Quartal 1914 zu decken, was seit vielen Jahren nicht vorgekommen ist.

Tischwäsche

In den Qualitäten hat sich im Berichtsjahre nichts verändert. Die Ansprüche an die Musterauswahl sind dagegen womöglich noch gestiegen. Das Kaufpublikum verlangte in jeder Preislage, auch in billigerer, die elegantesten Zeichnungen. Neuerdings wurden vereinzelt Figuren und heraldische Muster verlangt. Rundes Tischzeug hat etwas nachgelassen, die Kundschaft war teilweise der Ansicht, daß sich rundes Tischzeug in der Wäsche nicht so gut bewähre wie eckiges. Als Ersatz in besseren Qualitäten wurden viereckige Tischtücher in runden Mustern gekauft. Dagegen wurden runde, buntgewebte und bedruckte Kaffeedecken noch stärker gefragt. Soweit nicht weiße Kaffeezeuge mit Durchbrüchen bevorzugt wurden, wurden für diesen Zweck höchstens feinfarbige, merzerisierte Kaffeegedecke verlangt. In Luxus-Tischwäsche war neben Filet, Wickel à jour und Klöppelspitzen neuerdings wieder Madeira beliebt.

Badewäsche

Kräuselstoff-Handtücher und -Laken wurden immer noch in weiß bei weitem bevorzugt. Der Artikel führte sich auch 1913 immer mehr ein. Doch war der Umsatz in mittleren und besseren Qualitäten am größten.

Handtücher.

Stubenhandtücher wurden in gediegenen Qualitäten bevorzugt. Auch Gerstenkorn-Handtücher aller Preislagen wurden viel, hauptsächlich auch für Küchenzwecke, gekauft. Der Verbrauch darin wuchs stetig und wurde durch die unsachgemäße Behandlung im Gebrauch und in der Wäsche besonders gesteigert.

Die Preise für Leinengewebe zogen im zweiten Halbjahr 1913 bedeutend an. Ganz besonders stiegen die Preise für starke Gewebe.

Bettstoffe

Während auf anderen Gebieten die Qualität häufig ständig verringert wurde, weil die Konkurrenz stets danach trachtet, billige Sorten in den Verkauf zu bringen, zeigte sich bei Inlettstoffen das gerade Gegenteil. Es wurden selbst von einfacher Kundschaft nur mittlere und beste Qualitäten gekauft. Am beliebtesten waren nach wie vor die Qualitäten in glattrot. Daneben wurden feine Farben, passend zu den Farben der Schlafzimmereinrichtung, gekauft.

Taschentücher.

Die zu Anfang des Jahres einsetzende Baisse für Baumwollgewebe hatte zur Folge, daß man sich in allen Arten baumwollener Taschentücher vorteilhafter decken konnte als im vergangenen Jahre. Dagegen hielt die Steigerung der Leinenpreise an, so daß man genötigt war, für einen großen Teil des Bedarfs höhere Preise anzulegen. Wie in vielen anderen Artikeln kam auch in Taschentüchern der Phantasiegeschmack mehr zur Geltung. Abgesehen von den glattleinenen Tüchern für Herren, ist der Bedarf in glattleinenen Damentüchern erheblich zurückgegangen. Letztere wurden immer mehr durch Ziertücher verdrängt, besonders durch solche aus Batistgeweben mit Hohlsaum, die auch bei Herren schon recht großen Anklang finden. Ein bedeutender Rückgang war auch in diesem Jahre in besseren, farbigen Tüchern festzustellen, dafür wurden in Phantasietüchern mit Hand- und Maschinenstickereien größere Kollektionen gemacht. Plauen, das hierin weitere Fortschritte zeigte, lieferte den größten Teil der handgestickten Muster. Aufträge in Maschinenstickereien gingen dagegen wiederum vorwiegend nach der Schweiz. Die schlechte Einfuhr in Madeiratüchern hielt auch im abgelaufenen Geschäftsjahre an. Trotz der hierfür bewilligten höheren Preise blieb ein großer Teil der erteilten Aufträge unausgeführt. Ganz bedeutend stieg der Konsum in den verschiedenen Arten von Buchstabentüchern, auch hierin wurden neue, geschmackvolle Muster gefragt.

Trikotagen und Strümpfe.

Im Jahre 1913 konnte die Trikotagenbranche nicht so günstig arbeiten wie im Vorjahre. Zwar drückte die allgemeine wirtschaftliche Lage nur teilweise auf den Verbrauch besserer Luxusartikel, dafür beeinträchtigte aber die durchweg ungünstige Witterung des Jahres den Umsatz vieler Artikel um so mehr. Wurden doch z. B. in porösen Trikotagen und Trikotbadeanzügen, die sonst in der heißen Jahreszeit viel gekauft wurden, fast gar kein Umsatz erzielt. Wenn trotzdem noch befriedigende Resultate zu verzeichnen waren, so war dies bei Herren-Trikotagen dem guten Verkauf der glatten Makoqualitäten, dem verkäuflichsten Trikotgewebe für jede Jahreszeit und jede

Witterung, zu danken. Ebenso wurden Trikotoberhemden mit aufgesetzten Einsätzen viel verkauft. Neu waren kurze Kniebeinkleider für Herren, die guten Anklang fanden, und elastisch feingewirkte Herren-Hemdhosen, beides Artikel, die nach amerikanischer Art in Deutschland hergestellt werden.

In Damen-Trikotagen war das Direktoirebeinkleid noch von größerer Bedeutung als im Vorjahre, um so mehr, als auch das Ausland diesen Artikel in allen Qualitäten, auch in feiner Seide, viel bezieht. Als neu seien noch genannt das Direktoirebeinkleid und die Damen-Hemdhose mit Reformklappe, ersteres als Ersatz für das Reformbeinkleid. Sehr begünstigt von der Mode war das gestickte Sportjackett in Wolle, Seide und namentlich in Kunstseide, in mehrfarbigen und einfarbigen Mustern. Als aparte Neuheit führte sich das Golfjackett mit Kimonoärmeln und herumgehendem Gürtel gut ein. Bei diesen sowohl als auch bei Sportjacketts fanden die neuen tango und zerise Farbentöne viel Anklang. Kindersweater (auch mit passenden Höschen für Knaben) führten sich immer mehr ein, da dieser Artikel, in Qualität verbessert, infolge seiner Solidität und Preiswürdigkeit für Schule und Haus sich als außerordentlich praktisch erwiesen hat. Auch Matrosensweater für Mädchen mit passendem Trikotröckchen fanden ebenso Zuspruch wie Trikotkittelanzüge. Der immer mehr betriebene Sport hatte auch einen steigenden Bedarf in Sporttrikotagen zur Folge. Damenstrümpfe hatten großen Umsatz; auch hier war die Mode außerordentlich günstig. Neben dem Hauptverbrauch in schwarz wurden, zu den Schuhen passende, braune, graue und champagne Farbentöne sowie weiße viel gekauft. Musselin sowie Seidenflor waren in glattem Gewebe und mit Durchbruch-Zwickel sehr modern. Als sehr verkäuflich bewährte sich der seidene Strumpf mit Flor-Oberteil und -Sohle, der dem ganzseidenen Strumpf bedeutenden Abbruch machte. Als neuer Artikel sei noch der nach amerikanischer Art in Deutschland hergestellte, seidene Damenstrumpf mit Florrand und Florsohle ohne Naht genannt, wie denn überhaupt immer feinere Strumpfmarken mit Füßen ohne Naht fabriziert und verkauft werden. In dieser Ausführung fand auch der Hauptabsatz in Herrensocken statt. Auch diese wurden feinmaschig und ohne Naht bevorzugt. Kinderstrümpfe und -Söckchen, letztere hauptsächlich mit wollenen Rändern, die das Rutschen verhindern sollten, waren beachtenswerte Artikel. Der Einkauf hatte infolge der Steigerung sämtlicher Rohmaterialien wiederum mit höheren Preisen zu rechnen, so daß Preiserhöhungen, hauptsächlich bei wollenen Qualitäten, bis 10 % nicht selten waren. Um nicht die sich stetig steigernden Erhöhungen bezahlen zu müssen, war man genötigt, sich reichlich einzudecken, woraus wohl auch der hohe Beschäftigungsgrad in der Trikotagen- und Strumpfbranche zu erklären ist.

Oberhemden.

Der bunte Oberhemdenartikel hat auch im Berichtsjahre seine enorme Zugkraft bewahrt. Hierzu trugen die großartigen Ausmusterungen in Druck- und Webwaren bei. Die Dessins bewegten sich fast ausschließlich in einfachen, zarten, dezent gehaltenen Streifen in allen möglichen Variationen. Der Grundstoff zeigte nicht nur glatte, sondern auch Jacquard- und Ripseffekte. Der größte Teil war wieder hellgrundig, die Hauptfarben waren blau, schwarz, lila, grün und gold. In weißen Oberhemden wurden das Piqué- und Satingenre am meisten begehrt. Der halbweiche und steife Einsatz aus Piqué mit kleinen, eingewebten Figuren, Satinstreifen oder Kordeln herrschte neben der schmalen, feinen Rippe in der vielseitigsten Ausgestaltung. In Nachthemden kamen einige Neuheiten der Formen und Garnierungen heraus, deren Charakter der verschiedenartige Kragen mit dem offenen Ausschnitt war.

Pyjamas und Sporthemden

Die Macharten bewegten sich im bisherigen bewährten Genre, das der Bequemlichkeit, Kleidsamkeit und Gesundheitszuträglichkeit dient und sich auf Reisen, Touren, bei Sport und Spiel als praktisch bewährt hat. Besonders zu erwähnen ist die neue Robespierre-Form, die fortgesetzt neue Anhänger gewann. Oxfords, Flanelle, Waschseide und Bengalines, Popeline, Frottés und Krepp waren die begehrtesten Stoffarten. Hierbei sei auch der weiche Panama-Sportkragen in seinen neuen Formen erwähnt, in dem ein außergewöhnlicher Absatz erzielt wurde.

Kragen und Manschetten.

In Herrenkragen ist im Berichtsjahre der neuartige Stehumlegekragen mit spitzen Ecken, die vorn nahe zusammengehen und nur einen kleinen Zwischenraum lassen, speziell zum Cut-away in Aufnahme gekommen. Aber auch eckige Kläppchenkragen, sowie die runden amerikanischen Fassons, ferner gerade Stehkragen (rund und eckig), erzielten großen Absatz. In Serviteurs wurden bunte Garnituren, ferner glatte, leinene, weiche Piqué-, Battist- und Satingenres abgesetzt. Besonders Frackserviteurs in Macharten wie die Oberhemdeinsätze hatten große Nachfrage. In Manschetten blieb es bei der bisherigen runden und eckigen, ein- und zweiknöpfigen und Kettenform. Es machte sich bei diesem Artikel sehr fühlbar, daß der allergrößte Teil der bunten und weißen Oberhemden nunmehr mit festen Manschetten getragen wird. Die Mode in Kinderkragen, Hemden und Serviteurs richtete sich wiederum nach der Herrenmode.

Vierter Bericht

Vierter Bericht.

Allgemeines.

Die allgemein ungünstige wirtschaftliche Lage ist auch auf die gesamte Wäschebranche nicht ohne Einfluß geblieben. Trotzdem kann aber wohl behauptet werden, daß bei der augenblicklichen wirtschaftlichen Depression die Wäschebranche von allen Manufakturwarenzweigen am glimpflichsten davon gekommen ist.

Wäsche ist, eben abgesehen von einigen Luxusgenres, ein zu notwendiger Konsumartikel, als daß sich Einschränkungen bei schlechten Zeiten besonders empfindlich geltend machen können. So sind denn Umsatzrückgänge in erster Linie in teuren und teuersten Preislagen zu verzeichnen gewesen, während Mittelgenres und Stapelartikel ihren Konsum größtenteils halten konnten. Es sei noch erwähnt, daß infolge der weiteren Steigung der Rohmaterialien, besonders Leinengarne, Preiserhöhungen nicht zu vermeiden waren.

Der Umsatz in fertiger Damenwäsche hielt sich ungefähr auf der Höhe des Vorjahres. In einfachen Genres haben dieselben Formen und Stoffe wie 1912 Verwendung gefunden. Taghemden in einfacher Priesenform oder Achselschluß mit Trimming bzw. Handlanguetten wurden nur noch vereinzelt gekauft. Die Hauptform repräsentierte das glatt taillierte Hemd mit Hohlsäumen oder auch Maschinenstickereien in reizenden Dessins garniert. Nachthemden wurden aus leichten Stoffen, halsfrei und mit Kimonoschnitt bevorzugt. Hübsche Stickereien, Klöppel-Imitations- und auch farbige Besätze dienten zur Garnierung. Kniebeinkleider wurden gleichfalls meist aus leichten Stoffen gewünscht und nur das noch wenig gekaufte Passenbeinkleid fertigte man aus kräftigem Stoff mit soliden Stickereiein- und -ansätzen. Die Garnierung bestand meist aus breiten Stickereien mit Stickereibanddurchzügen oder Einsätzen aus Klöppelstickereien mit breitem Saumabschluß. Das geschlossene Beinkleid hat wieder an Beliebtheit gewonnen, auch wurden nicht nur einfache Genres, sondern die elegantesten Ausführungen verlangt. Für die elegante Wäsche bevorzugte man die zwei- und dreiteiligen Garnituren. Man verarbeitete zu ihnen in erster Linie feine mercerisierte Stoffe und fertigte die Beinkleider und Taghemden nach Möglichkeit noch enger und kürzer als bisher. Die Nachthemden erhielten meist tiefen Ausschnitt und ganze kurze Aermel. Für die eleganteren Genres fanden Garnierungen aus feinen Spitzen, Mullstickereien verschiedenster Motive mit reichen Bandausschmückungen Verwendung, während gegen Ende des Jahres das Neueste und Schickste Garnituren aus Tüll mit feinen Valenciennespitzen und Seidenbanddurchzügen und -schleifen waren. Der Anstandsrock verschwindet immer mehr, an seiner Stelle ist das Direktoirebeinkleid ein Modeartikel geworden, in einfacher Ausführung aus Baumwolle, Wolltrikot in den verschiedensten Farben, in eleganter Verarbeitung aus Seidentrikot mit plissiertem Volant oder Spitzengarnierung gefertigt. Die Ansprüche an die Untertaillen sind durch die anhaltende Blusenmode noch gesteigert worden. Da Blusen meist aus dünnen leichten Stoffen getragen wurden, ist eine garnierte Untertaille erforderlich geworden und so der Luxus für diesen Artikel zur Entfaltung gekommen. Hübsche Handstickereien, unterbrochen mit Valenciennespitzen, daneben Spachtel-, Spitzen- Damenwäsche.

und Klöppeleinsätze wurden viel verarbeitet. Als modernste Ausschmückung brachte man Tüll mit hübschen Verzierungen. In den billigen Genres wurde die amerikanische Form gern gekauft. Auch hier gab es geschmackvolle Garnierungen, z. B. kleine Stickereien mit Banddurchzügen und Klöppelimitationen. In Matinés und Frisiermänteln waren keine besonderen Neuerungen vorzumerken. Sehr hübsch und graziös war die Empireform aus feinem Stickereistoff mit Taillenabschluß und breitem Banddurchzug. Kurze zierliche Formen und reiche Garnierungen aus Valenciennespitzen, Spachtelmotiven, auch Mullhandstickereien wurden bevorzugt. Für den billigen Genre wurden in diesem Jahr sehr viel Kragen in einem schönen Farbensortiment in den Handel gebracht. Die Formen für Promenadenröcke sind ungefähr die gleichen geblieben, d. h. die Röcke sind immer noch so eng, dabei duftig und reich garniert, meistenteils mit Valenciennespitzen und Mullstickereien, auch Handstickereien mit Klöppelzwischensätzen. Flache, anschmiegende Garnierung war Hauptbedingung. In ähnlicher Ausführung wurden die Prinzeßröcke gefertigt, ein Artikel, der sich sehr verbreitet hat, da er unter jedes leichte, elegante Kleid gehört.

Kinderwäsche.

In Baby- und Kinderwäsche blieben die Umsätze im Berichtsjahre auf der Höhe des Jahres 1912. Hinsichtlich des Materials und der Garnierungen waren wesentliche Veränderungen nicht zu verzeichnen. Für Babywäsche wurden feine, weiche und poröse Baumwollstoffe bevorzugt. So hat speziell das weiche Stoffjäckchen das gewirkte bzw. mit der Maschine gestrickte Jäckchen, das früher viel gekauft wurde, ziemlich verdrängt. Von Windeln und Einlagen waren die aus porösen Stoffen, die sich gut waschen lassen und leicht trocknen, am begehrtesten. An Stelle des Wickeltuches war der Wickelrock, der dem Kinde ohne Wickelband vollständigen Halt gibt, stark gefragt. Für Kinderhemden und -Beinkleider wurden hauptsächlich gute, haltbare Stoffe gewählt, doch kamen auch feinere Qualitäten zur Verwendung. Das glatte oder sogenannte Reformhemd war sehr beliebt und wurde viel gekauft. Beinkleider wurden meist geschlossen getragen. Das Kniebeinkleid war am begehrtesten, da es weiter und daher bequemer im Tragen ist als das Passenbeinkleid. Die Nachtjacke ist durch das Nachthemd stark in den Hintergrund gedrängt worden. Von letzteren wurden solche mit viereckigem Ausschnitt am stärksten verlangt. Für kleinere Kinder im Alter bis zu vier Jahren wurde gern der Nachtrock gewählt und daneben der Bettsack, der unten geschlossen ist und so das Bloßliegen der Kinder verhütet. Viel gekauft wurden auch Warmhüllen zum Schutz gegen Kälte für Kinder im Sportwagen. Dieselben sind aus farbiger oder weißer Wolle gestrickt, an der Seite zum Knöpfen eingerichtet und unten geschlossen als Sack mit und ohne Lehne gearbeitet.

Herrenwäsche.

Die Umsätze in bunten Oberhemden waren wieder recht bedeutende. Dieser Artikel der Branche hatte auch im Jahre 1913 den Vorzug, daß sein Verkauf in jeder Beziehung gut war. Die Formen blieben unverändert und auch die Muster waren wenig abweichend von den vorjährigen. Kleine, abgesetzte Musterchen auf weißem Grunde und klassische Streifen blieben bevorzugt, dunkelgrundige Sachen wurden wenig gefragt. Mehr in Aufnahme kamen sogenannte Druck-Zephyre, die in billigeren Preislagen sehr schön herausgebracht, gern gekauft wurden und so den farbig gestreiften, durchgewebten Zephyren starke Konkurrenz machten. In weißen Oberhemden behaupteten sich die mit weichen Piqué- und Leinen-Längsfalten, während der große Konsum-Artikel früherer Jahre, das steife Oberhemd, mehr und mehr ins Hintertreffen gerät. Nur für den Frack blieb der steife Einsatz noch begehrt und mit Recht; denn die großen Westenausschnitte verlangen solchen kategorisch. Das in Amerika so sehr beliebte Rock-Oberhemd kann hier nicht so recht in Aufnahme kommen, die Kundschaft kehrte zum Teil wieder zur alten Form zurück. Hingegen ist der Konsum in Hemden mit halben Aermeln für abknöpfbare Aermelmanschetten mit Rücksicht auf die großen Vorzüge dieses Systems ein steigender, da auf die feste Manschette größerer Wert gelegt wird. Weiße Herrentaghemden mit und ohne Brustfalten haben in ihren Umsätzen etwas nachgelassen, während Nachthemden mit bunten Besätzen in befriedigenden Mengen verkauft wurden, namentlich kommen die halsfreien mehr und mehr in Aufnahme. Zufriedenstellend war auch der Verkauf in weißen und ecrufarbigen Sporthemden. Baumwoll-Panamas, Etamines und poröse Stoffe standen im Vordergrund, während diejenigen Materialien, die früher für den Sport hauptsächlich maßgebend waren, wie Flanell in Wolle und Baumwolle, Seide usw. nur noch wenig Abnahme fanden. Schlaf-Anzüge, die erst in den letzten Jahren mehr Beachtung fanden, haben sich durch die Mannigfaltigkeit ihrer Ausführungen gut eingebürgert und erzielten bereits nennenswerte Umsätze. Das Geschäft in Knabenhemden ist mäßig zu nennen. Besonders reger Nachfrage erfreuten sich noch die Hemdchen mit Kieler-Ausschnitt, d. h. Hemden für die sogenannten Kieler Anzüge. Auch Nachthemden mit bunten Börtchen wurden gut umgesetzt. Auch Kragen, Manschetten und Serviteurs hatten unter der allgemeinen ungünstigen Lage wenig zu leiden, es wurden die Umsätze des vergangenen Jahres ungefähr erreicht. Mit Ausnahme des Cutaway-Kragens, der sehr hübsche Umsätze erzielte, hatten die meisten Neuheiten, ihrer Phantasie-Formen wegen, die fast bis an die Grenze des Bizarren gingen, wenig Glück und erfuhren bei der Solidität des großen Publikums zum größten Teil eine Ablehnung. Dagegen hielten sich sämtliche Formen, die bisher die Herrschaft ausübten. Manschetten sind heute ein Artikel ohne

große Sonderbedeutung. In Chemisettes bzw. Serviteurs wurden weniger günstige Resultate erzielt, allein die bunten Garnituren erfreuten sich reger Nachfrage.

Tischwäsche. Der Umsatz in Tischzeugen im Berichtsjahr litt unter der weiteren Leinengarn-Verteuerung, die ein Anziehen der Preise auch für die fertige Ware bedingte und dem großen Publikum bessere Qualitäten immermehr als Luxusartikel erscheinen läßt. So trat dann nur in billigen Genres und Mittelqualitäten gute Nachfrage in Erscheinung. Hervorgehoben zu werden verdient, daß Brokat-Damast bevorzugt wurde, der infolge seiner reliefartigen Ausrüstung und sehr eleganter, schöner Muster besonders lockte. Für Ausstattungen wurde gern ein Dessin durchgehend in allen Größen gewählt, um durch Aneinanderdecken für jede Personenzahl eingerichtet zu sein. Was die Geschmacksrichtung betrifft, so wurden die stilisierten Muster vollständig von natürlichen, gefälligen Blumen-, Ranken-, Kleeblatt- usw. Zeichnungen verdrängt. Da runde Tische zurzeit sehr beliebt sind, kamen viele runde resp. quadratische Tischzeuge mit rundem Muster auf dem Markt, welche bis zu 350 cm Durchmesser fabriziert wurden. Als Kaffee- oder Teegedecke wurden ganz weiße mit Hohlsaum oder solche mit farbiger kochechter Spritzmalerei besonders viel gekauft. Für Speisezimmer wurden runde oder eckige Kochelleinendecken mit vollständig bedecktem Fond gern verwendet. Hauptsächlich waren es Muster in französischem Geschmack, oder solche nach alten Gobelins, die in schönen, ineinandergreifenden Farben, jedem Wohnungsstil angepaßt, in den Handel gebracht wurden. Als Tafelzierwäsche waren eckige, runde und ovale Decken und Läufer in ganz weiß mit weißer Garnstickerei, Filetfeldern, Spitzen usw. beliebt. Schließlich wurde als Neuheit ein preiswerter Tafelschmuck in weiß, mit Einsatz und Spitzen in allen Größen, für Tische, Büfetts, Anrichten, Tabletts, Teller, durchgehend das gleiche Dessin, sogenannte deutsche Handarbeit in Madeirastickereiausführung angeboten. Dieser Artikel fand bei der Kundschaft willige Aufnahme, da er billig ist und viel hermacht.

Handtücher. Der Konsum in Handtüchern ist, wie schon im Vorjahre, in den mittleren und billigeren Qualitäten gestiegen, während er in den besseren und feineren Geweben zu wünschen übrig ließ. Kräftige Hausmacher- sowie Gerstenkorntücher wurden am meisten verlangt. Bemerkenswert erscheint, daß die Qualitäten, welche eine weiche Ausrüstung hatten, vorgezogen wurden. Erfreulich ist, daß trotz der erhöhten Preise Küchenwäsche auch in teureren Qualitäten ihren Umsatz halten konnte, was wohl auf die guten Erfahrungen der Hausfrauen mit der Haltbarkeit der besseren Ware im Küchenbetriebe zurückzuführen ist.

Badewäsche. Der Artikel Badewäsche hatte im Berichtsjahre einen weiteren Aufschwung zu verzeichnen. An der Spitze standen Bademäntel,

die in entzückenden Formen und Farben gebracht wurden. Besonders beliebt waren dunkle einfarbige, auch vornehme Streifenmuster, die von Damen wie Herren vorgezogen wurden, da sie sich im Hausgebrauch auch als Schlafrock resp. Morgenkleid verwenden lassen. Auch Badeanzüge und Badehauben in reizenden Neuheiten wurden viel verkauft. Für Anzüge wurde immer mehr Trikotstoff verlangt und sehr hübsche Formen und Farben auf den Markt gebracht. Badehauben zeichneten sich durch ihre Auswahl aus. Dieselben waren oft, was Form und Farbenzusammenstellungen betrifft, kaum von einem Hut zu unterscheiden, doch wurden auch solche Formen trotz ihrer hohen Preise vom Damenpublikum gern erstanden.

Der Verkauf von Bettwäsche war im Berichtsjahre zufriedenstellend. Für Bettbezüge wurden hauptsächlich gemusterte und glatte Baumwollstoffe gekauft, daneben auch Leinen. Bevorzugt wurde der Verschluß mit doppelten Knopflöchern, da er bedeutend praktischer ist als der mit Knopf und Loch. Bettlaken wurden in Baumwolle, Halbleinen und vor allem in Reinleinen umgesetzt. Für elegante Ausstattungen wurden hauptsächlich Ueberlaken und Kissenbezüge aus Bielefelder Leinen mit Handstickerei und echten Klöppelspitzen verarbeitet. Für einfachere Ausstattungen wurden Ueberlaken und Kissenbezüge aus Baumwollstoff bevorzugt, und zwar wurde meistens verwendet: Wäschetuch mit Maschinen-Hohlsaum und Lochstickereien, oder Barmer Spitzen, die an Aussehen und Haltbarkeit der echten Klöppelspitze nahestehen und dabei wesentlich preiswerter sind. Plumeaubezüge wurden wie bisher immer noch gern aus gemustertem Mull oder Batist mit Volant gekauft. Bettwäsche

Während die Wäschefabrikation im ersten Halbjahr noch leidlich beschäftigt war, machte sich in der zweiten Hälfte des Jahres leider ein merkliches Abflauen des Geschäftsganges bemerkbar. Die Detaillisten, die am Anfang des Jahres noch recht befriedigende Orders erteilt hatten, hielten, wohl mit Rücksicht auf die allgemeine wirtschaftliche Depression, auffallend mit Aufträgen zurück. So waren im Laufe von 1913 viele Fabriken gezwungen, ihren Betrieb einzuschränken. Zahlreiche Arbeiterinnen, und zwar speziell Heimarbeiterinnen, wurden dadurch in die Notlage versetzt, ihren Verdienst auf anderen Gebieten zu suchen. Wie die Lohnverhältnisse sich für 1914 gestalten werden, läßt sich zwar noch nicht bestimmt voraussagen, doch scheinen die Aussichten kaum günstiger wie im Berichtsjahre. Eine bedauerliche Folge solcher Arbeitsstockungen ist für die Wäscheindustrie dabei stets die, daß der Branche viele tüchtige Kräfte dauernd verloren gehen. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitern sowie Heimarbeit.

113. Wäscherei.

Im abgelaufenen Jahre wurde allgemein über schlechten Geschäftsgang geklagt. Es ist weder eine Besserung der Preise

noch auch eine Steigerung des Umsatzes eingetreten, obwohl auch das Vorjahr sehr unbefriedigend verlaufen war. Die einzelnen Posten der zur Reinigung eingelieferten Wäsche sind kleiner geworden, da die Hausfrauen infolge der allgemeinen Depression am Wäscheverbrauch so viel wie möglich sparen, und manches im Hause reinigen lassen, das sie früher der gewerblichen Waschanstalt übergaben. Die erzielten Preise waren nach wie vor sehr gedrückt, und es besteht trotz aller Bemühungen um Zusammenschluß der beteiligten Kreise keine Hoffnung, in absehbarer Zeit, eine angemessene und einheitliche Erhöhung der Preise durchzuführen. Auch eine Verringerung der Unkosten war nicht zu erreichen, da alle Waschmaterialien ihre bisherigen Preise behaupteten. Die Seife wurde sogar infolge des jährlich steigenden Bedarfs der Kunstbutterfabriken an guten Pflanzenfetten aller Art teurer. Der Arbeitsmarkt zeigte ein größeres Angebot an Arbeitsuchenden als an offenen Stellen. Die vorhandenen Vakanzen konnten daher durchweg prompt und mit ausgewählten Leuten besetzt werden. Die Löhne blieben fast unverändert, die gesetzlichen Abgaben aber stiegen erheblich.

Die ganze Lage des Gewerbes leidet in der Hauptsache an drei ungünstigen Faktoren. Erstens ist das Betriebskapital der einzelnen Unternehmer ungenügend, weswegen die Zinsen für Geldgeber unverhältnismäßig hoch sind. Zweitens übersteigen die Neugründungen den tatsächlichen Bedarf bei weitem, woraus eine ungesunde Verteilung des Gesamtumsatzes auf zu viele Einzel-Unternehmer resultiert. Drittens läßt die Preisberechnung in den allermeisten Fällen keinen ausreichenden Nutzen und daraus leitet sich als Folgeerscheinung eine unlautere Reklame der verschiedensten Art zur Erreichung eines größeren Umsatzes her. Solange diese Uebelstände nicht erfolgreich bekämpft werden können, ist keine Herabminderung der Konkurse, keine Gesundung des Gewerbes zu erhoffen.

114. Konfektion von Schürzen, Jupons, Blusen und Kinderkleidern.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Blusen.

Das Jahr 1913 zeigt eine ähnliche Entwicklung des Geschäftsganges in der Blusenbranche wie das Vorjahr. Durch besonders geschmackvolle Ausmusterungen gab der günstige Verkauf auf der Reise zu großen Erwartungen Anlaß, die sich leider wegen der anhaltend schlechten Witterung des letzten Sommers und der dauernd unsicheren politischen Lage nicht im geringsten erfüllt haben. Wenn auch die Bluse, speziell in Voile und Lingeriearten, sich besonderer Beliebtheit erfreute, und diese Mode eine ständige größere Verbreitung fand, kann das Ergebnis des Berichtsjahres für die Fabrikanten keineswegs als

günstig bezeichnet werden. Um den Anforderungen und der Nachfrage nach diesem Artikel bei einigermaßen günstiger Witterung gerecht werden zu können, waren die Fabrikanten gezwungen, große Läger zu unterhalten, die durch den überaus schlechten Sommer in diesem Jahre fast vollkommen fest lagen. Der Absatz des bereits im Vorjahre viel begehrten Genres Seidenblusen hat sich weiter wesentlich gehoben, auch war die Nachfrage nach Tüllblusen rege. Die Bluse hat im allgemeinen den Charakter als Hemdbluse fast vollkommen verloren, die straffen, festanliegenden Formen sind den losen gewichen. Zur Verarbeitung gelangten meist dünne voile- und besonders crepeartige Gewebe, sowohl in Baumwolle als auch in Seide. Das Exportgeschäft bewegte sich in gewohnten Bahnen.

Jupons. Der weiße Jupon ist, wie in dem letzten Bericht bereits angedeutet wurde, durch die enge Mode, welche auch in diesem Jahre herrschte, von den Kombinationen (Untertaillenröcke) weiter verdrängt worden, doch konnte der Absatz durch schicke Neuheiten, besonders die geschlitzten Röcke, belebt werden. Die Untertaillenröcke haben sich eines wesentlich höheren Umsatzes erfreut, die Kollektionen waren entsprechend der Bedeutung des Artikels sehr reichhaltig; gute Stickereien und Klöppeleien mit Valenciennespitzen und Handstickereien verarbeitet, waren sehr beliebt.

Zweiter Bericht.

Allgemeines. Das Jahr 1913 war für die Schürzen- und Juponkonfektion im großen und ganzen unbefriedigend. — Der Absatz war im Frühjahr gut zu nennen, der schlechte Sommer wirkte dagegen auf das Detailgeschäft lähmend. Die Kundschaft war deshalb nicht geneigt, für den Herbst größere Aufträge zu erteilen. Aus diesem Grunde sind die Umsätze im Herbst zurückgegangen. Auch die erzielten Preise befriedigten nicht. **Schürzen.** Die Fabrikation von Schürzen hat sich in den letzten Jahren in allen Gegenden des Deutschen Reiches ausgebreitet. Die Konkurrenz ist stetig im Wachsen begriffen. Niedrige Löhne in Ost- und Westpreußen, in Sachsen und im Harz ermöglichen der Fabrikation dieser Gegenden eine scharfe Konkurrenz auf dem Berliner Markte, und drücken im Stapelgenre die Preise bis zu einem Tiefpunkt, der kaum noch einen Nutzen läßt. Dazu kommt die lebhafte Nachfrage der Detaillisten nach billiger Ware. Die „95-Pfg.-Tage", „weißen Wochen" und die „Sonder-Angebote", die die Detailgeschäfte im ausgedehnten Maße veranstalten, werden zum großen Teil durch das Angebot von Schürzen bestritten. Große Massen von Waren werden so mit geringem Nutzen auf den Markt geworfen. Der Konsum von Schürzen in besseren Preislagen ist im Berichtsjahre ebenfalls zurückgegangen, und auch das Preisniveau hat sich gesenkt.

Jupons. Der Artikel Jupons wurde von der Mode wenig begünstigt. Die enge Kleidermode verlangt keine oder nur einen ganz dünnen Jupon. Jupons aus seidenen, wollenen und auch baumwollenen Trikots standen im Vordergrunde des Interesses. Jupons aus Lustre, halbwollenen und reinwollenen Stoffen waren dagegen stark vernachlässigt.

Export. Das Exportgeschäft war zu Anfang des Jahres recht lebhaft, ließ dagegen im Herbst und zu Ende des Berichtsjahres sehr viel zu wünschen übrig. Der Verkehr mit den europäischen Ländern gestaltete sich immer schwieriger. Der neue Handelsvertrag mit Schweden hat der Branche den schwedischen Markt nahezu gesperrt. Nur wenige bessere Artikel finden noch ihren Weg nach Schweden, da Stapelartikel unter dem Schutze der hohen Zölle in Schweden selbst fabriziert werden. Aehnlich steht es mit der Schweiz und mit Holland. Die Unruhen auf dem Balkan machten sich auch im Geschäftsgang der Schürzen- und Juponkonfektion sehr störend bemerkbar. Die ausstehenden Gelder gingen nur zum Teil ein, und der Absatz nach den beteiligten Ländern geriet, solange der Krieg dauerte, vollständig ins Stocken. Auch zu Ende des Berichtsjahres waren für den Absatz noch keine normalen Verhältnisse in den Balkanstaaten eingetreten. Es dürfte noch eine geraume Zeit dauern, bis dieser Markt wieder für die Branche in Frage kommt.

Arbeiter. Die Beziehungen zwischen Fabrikanten und Arbeitern waren normal. Bis in die Monate Mai, Juli des Berichtsjahres hinein war volle Beschäftigung vorhanden, seit dieser Zeit flaute sie jedoch ab, und ein starkes Angebot von Arbeitskräften machte sich bemerkbar.

115. Krawattenindustrie.

Das Jahr des wirtschaftlichen Niederganges 1913 ist naturgemäß auch an der Krawattenbranche nicht spurlos vorübergegangen. Um nicht allzusehr hinter den Vorjahren zurückzubleiben, wurde der Umsatz fast allenthalben auf Kosten des ohnehin schon geringen Gewinns, ja teilweise unter Preisgabe desselben, forciert. Bei so ungünstiger Geschäftslage wurde die mangelnde Geschlossenheit der Branche, infolgederen man der Willkür der Abnehmer in bezug auf Preise und Zahlungsweise machtlos gegenüberstand, doppelt schmerzlich fühlbar. Namentlich gaben auch im Berichtsjahre wieder die bei den Detailleuren so beliebten Sonder- und Saisonausverkäufe häufige Gelegenheit zu effektiv verlustbringenden Preisofferten der Abnehmer an die Fabrikanten. Unter dem Druck dieser Verhältnisse gaben auch diejenigen Kreise der Branche, die bisher einem Zusammenschluß ablehnend gegenüber gestanden hatten, ihren Widerstand auf, und es wurde ein Verband gegründet, dem über 80% aller

Krawattenfabrikanten Deutschlands angehören, und der trotz starker innerer Kämpfe fest entschlossen ist, so bald wie möglich geordnete Zustände zu schaffen, um der Branche einen angemessenen Verdienst zu sichern. Da sich infolge der geschilderten Mißstände die Kreditverhältnisse in der Krawattenindustrie wesentlich verschlechtert haben, wodurch wiederum die Interessen der Stofflieferanten berührt wurden, so kam ein Kartall mit den letzteren zustande, das beiden Teilen dienen soll.

Die Mode begünstigte auch im Berichtsjahre die Binderformen, die etwas schmäler als früher getragen wurden, und die die konfektionierten Artikel fast verdrängt haben. Auch dies schlug der Branche zum Nachteil aus, weil gerade jene Formen einer leichten Kontrolle von seiten der Kundschaft unterworfen sind.

Die Arbeitsverhältnisse waren nach wie vor günstig. Bis zum Schluß des Berichtsjahres fanden rührige und geschickte Krawattenarbeiter lohnenden Verdienst.

116. Roßhaar-Spinnerei.

In der ersten Hälfte des Jahres 1913 war die Beschäftigung in der Roßhaar-Spinnerei noch ziemlich flott. Die Aufträge gingen reichlich ein, und es gelang auch, die Preise weiter, wenn auch nicht in dem Maße aufzubessern, daß dadurch der Teuerung der bessern Rohmaterialien hinreichend Rechnung getragen wurde, die einen nie gekannten Stand erreichten. Seit dem Juni flaute die Beschäftigung ab, was auf das Darniederliegen der Möbeleinrichtungsbranche zurückzuführen war. Fast alle Hotelneubauten in Norddeutschland, die früher durch Berliner Firmen ausgeführt wurden, gingen in den letzten Jahren nach Süddeutschland. Berlin hat dadurch seine früher führende Stellung auf diesem Gebiete eingebüßt. Auch bei dem anderen Teil der Kundschaft, dem Automobil- und Karosseriebau, machte sich am Ende des Berichtsjahres Mangel an Arbeit bemerkbar, und infolgedessen ging auch hier der Konsum in Roßhaaren zurück. Die Exportverhältnisse waren dagegen — Frankreich ausgenommen — etwas günstiger. In diesem Lande wirkten anscheinend politische Verstimmungen in erheblichem Maße der deutschen Einfuhr entgegen. Das Verhältnis zur Arbeiterschaft gab zu Klagen keinen Anlaß.

117. Handel und Industrie in Seidenstoffen.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines.

Das Geschäft des Jahres 1913 war infolge der für die Seidenwarenbranche günstigen Mode recht flott, wurde jedoch durch die unbefriedigende finanzielle und politische Lage ungünstig beeinflußt. Die Preise der Rohstoffe zogen an, während die Preise für Fertigware nur langsam folgten. Produktion und Umsatz nahmen gegen das Vorjahr zu, was in erster Linie der den Seidenstoffen

günstigen Mode zuzuschreiben ist, die andererseits einem noch größeren Aufschwung des Geschäfts insofern entgegenwirkte, als sie nach wie vor den engen nur geringe Maße erfordernden Schnitt bevorzugte. Weil die Mode fast ausschließlich breite Stoffe verlangte, fand sogar eine Ueberproduktion statt, da die Fabrikanten infolgedessen ihre schmalen Stühle umänderten und so annähernd das doppelte Quantum erzielt wurde. Nach besseren Qualitäten machte sich eine erhebliche Nachfrage bemerkbar, während Mittelqualitäten schwach lagen. Dagegen wurden ganz billige Qualitäten unter scharfer Konkurrenz sehr viel auf den Markt gebracht.

Export.

Der Export nahm infolge der mißlichen Verhältnisse auf den meisten Absatzgebieten wesentlich ab. Eine Ausnahme bildete England, das mehr als im Vorjahre kaufte. Von besonderen Hindernissen auf dem Gebiete der Zollpolitik ist nicht zu berichten. Wie sich die Ausfuhr in Seidenwaren nach den Vereinigten Staaten gestalten wird, wird von der Handhabung der neuen Tarifbestimmungen in Nord-Amerika abhängen. Bisher stand es den dortigen Zollbeamten frei, nach Gutdünken die Verzollung nach Wertzoll oder Gewichtszoll vorzunehmen.

Import.

Die Einfuhr ausländischer Fabrikate nach Deutschland wird recht erschwert durch die unklare Fassung der Vorschrift des deutschen Zolltarifs, betreffend die Einfuhr von undichten Geweben. Die einführenden Firmen sind danach der subjektiven Bewertung der unter diese Rubrik fallenden Gewebe von seiten der Zollbeamten unterworfen. Eine Revision des Wortlautes dieser Vorschrift ist im Interesse des Handels unbedingt erforderlich.

Arbeitsverhältnisse.

Der Arbeitsmarkt war in der Branche im allgemeinen ruhig. Das Angebot von Arbeitskräften genügte. In der Webeindustrie haben Streiks und Aussperrungen infolge der allgemeinen wirtschaftlichen Lage nicht stattgefunden. Allerdings hatten die Färbereien unter einem monatelangen Streik zu leiden, dessen schädliche Wirkung auf die Samt- und Seidenwarenbranche nicht ausblieb. Weiter ist zu bemerken, daß Tarifverträge auch für die Seidenbranche angestrebt wurden, zu Ende der Berichtsjahre jedoch keine Aussicht auf Verwirklichung hatten. Lohnerhöhungen fanden teilweise statt.

Geldteuerung

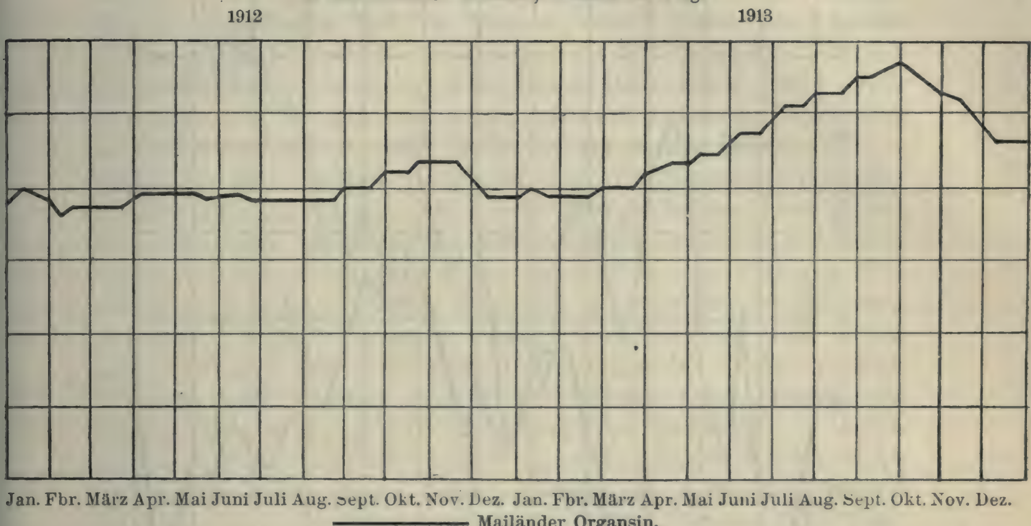
Die Geldteuerung machte sich auch in der Samt- und Seidenwarenbranche unangenehm bemerkbar. Jeder Konsument schränkte seine Einkäufe nach Möglichkeit ein.

Verschiedenes.

Die Kreditverhältnisse wurden durch die allgemeine finanzielle Lage ungünstig beeinflußt. Auch die bevorstehende Wehrsteuer warf gegen Ende des Berichtsjahres bereits ihre Schatten voraus. Das Streben nach Kartellen und Syndikaten ging weiter. Die regnerische Witterung des Sommers beeinflußte die sonst infolge der Mode befriedigende Lage der Branche in ungünstigem

Sinne. Die Umsätze gingen in diesen Monaten namentlich auch in der mit der Branche im Zusammenhang stehenden fertigen Konfektion sehr zurück. Auch das frühe Osterfest hat wiederum sehr großen Schaden gebracht, so daß eine endliche Festlegung dieses Festes im Interesse des Saisongeschäftes dringend erwünscht ist.

Kurventafel 1. **Preisschwankungen in Seidenzwirnen.**
in den einzelnen Monaten, in Mark für 1 kg.



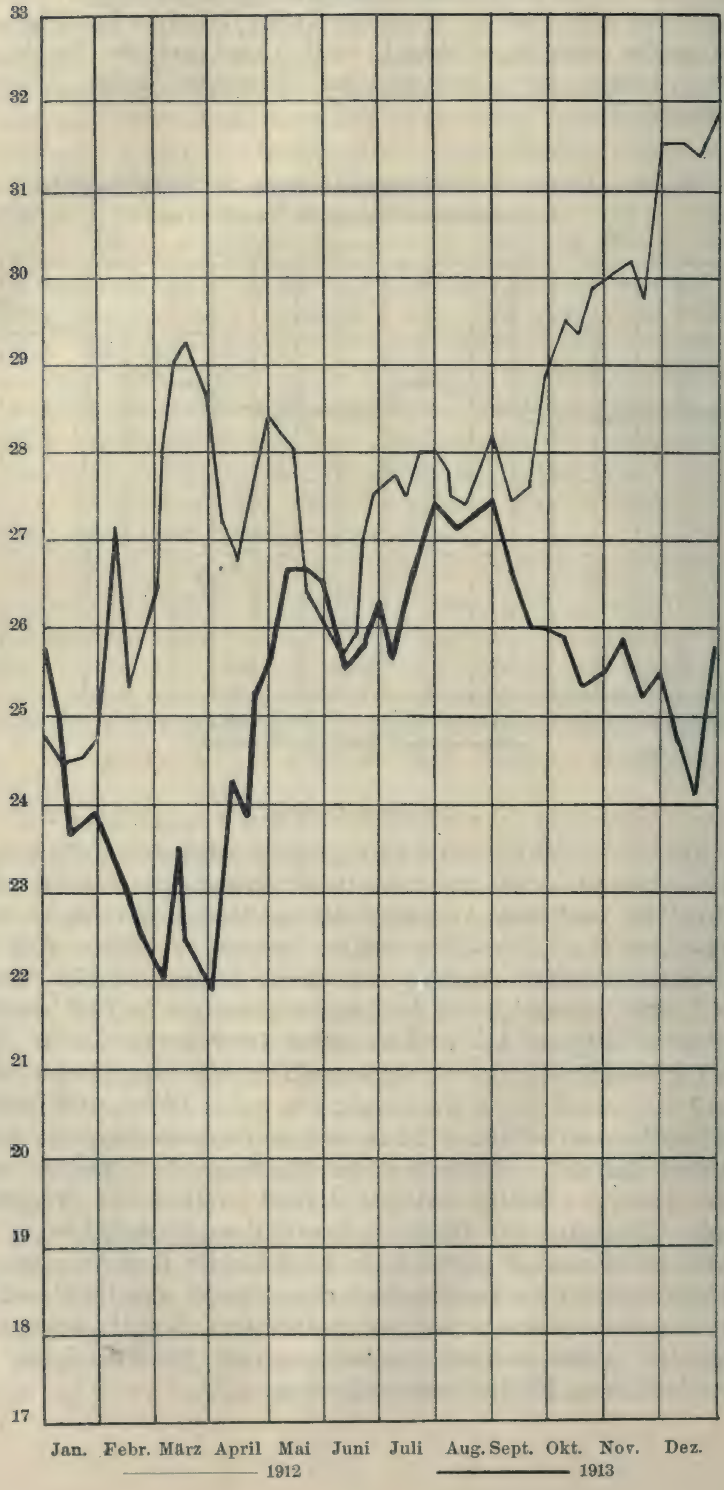
Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeines.

Die im vorjährigen Bericht ausgesprochenen Befürchtungen, daß der bereits Ende 1912 fühlbare Niedergang der Hochkonjunktur bei weiterem Andauern der politischen Wirren zu einer wirtschaftlichen Depression führen könnte, erfüllten sich für die deutsche Textilindustrie und deren Abnehmerkreise, soweit es sich nicht um einige von der Mode begünstigte Artikel handelte, bereits zu Beginn des Berichtsjahres in vollstem Maße. Dies gilt im besonderen von der Seidenstoff- und Seidenplüschweberei. Unter der verminderten Kaufkraft, den hohen Lebensmittelpreisen und dem teuren Geldstand litt bereits die Sommersaison sehr stark, während das noch viel wichtigere Wintergeschäft zudem durch einen außergewöhnlich milden Herbst vollständig verdorben wurde. Rückgang der Umsätze, Produktionseinschränkungen und Lohnausfälle warfen gegen Ende 1913 bereits ihre Schatten auf die Konsumkraft des kommenden Jahres voraus, und die neuen, von den Erwerbsständen in solchen Zeitläuften doppelt schwer zu tragenden Lasten werden des weiteren zur Beschleunigung des wirtschaftlichen Niederganges beitragen.

Kurventafel 2. **Preisschwankungen in Baumwolle**

in den einzelnen Monaten, in Dollar für 100 kg.



Die Lage des Fabrikanten war am Jahresschluß weiter erschwert durch die außerordentliche Höhe der Materialpreise, speziell für Seide und Baumwolle, die sich im Gegensatz zu der allgemeinen wirtschaftlichen Lage aus deren statistischen Position ergab.

Einzelne Artikel.

Farbenfreudige Couleuren, in glatt und gemustert — zumeist stückgefärbt —, erfreuten sich besonderer Gunst. Hinter ihnen trat schwarze, stranggefärbte Ware erheblich zurück. Für Mäntel, besonders aber für Kostümzwecke mußten die Gewebe weich, schmiegsam und chiffonartig sein. Diese Geschmacksrichtung, die sich auch auf Pohlgewebe übertragen hat, dürfte die kommende Saison noch in erhöhtem Maße beherrschen. Fellimitationen in bis dahin nicht gekannter Vollendung in schwarz und maulwurffarben waren an Stelle der in den letzten Saisons dominierenden Velours du Nord der Hauptsaisonartikel der Damenmäntelkonfektion. Da jedoch infolge des besonders flauen Geschäftsgangs am Ende des Berichtsjahres bedeutende Mengen dieses Artikels am Markte waren, so dürften seine Chancen 1914 ebenso ungünstig werden, wie die von Velours aus dem gleichen Grunde im Jahre 1913 waren, zumal es sich dabei um einen durchaus den Stempel des vergangenen Jahres tragenden Artikel handelt. In gemusterten Kleiderstoffen wurden hübsche durch kunstseidene Schußeffekte wirkungsvolle Neuheiten herausgebracht. In Möbelstoffen war das Geschäft infolge neuer Musterungen in niedrigen und mittleren Preislagen belebt. Schwarze, halbseidene stranggefärbte Gewebe waren vernachlässigt. Für Damen- und Abendmäntelzwecke waren der Musterung für Sommer 1914 entsprechend umfangreiche und kostspielige Kollektionen in Jaquardgeweben in möglichst weich fallender Ware in Arbeit. Schwarzen und farbigen Krepongeweben schenkte man ebenfalls wieder Beachtung.

Preise.

Schappe stand gegen Ende des Jahres 10—15 %, reale Seide im Durchschnitt 20 % und Baumwolle 15 % unter der niedrigsten Jahresnotierung. Der hohe Preisstand der Schappe war in der Knappheit der Strusen, der Seide in dem Mindererträgnis der europäischen Ernten, sowie in der starken Nachfrage Amerikas nach China- und Japangespinsten begründet. Für Baumwolle dürfte erst nach Feststellung des definitiven Ernteergebnisses eine einigermaßen zuverlässige Preisbasis geschaffen sein.

Gegen Ende des Berichtsjahres wurde der Ertrag der ägyptischen Ernte auf ca. 7½ Mill. Kantar und der der amerikanischen Ernte auf 13—14½ Mill. Ballen geschätzt. Baumwolle middl. Amerik. kostete am 2. Januar 1913 66 Pf. per engl. Pfd. loco Bremen und fiel am 6. August auf den niedrigsten Stand von 60¾ Pf. Ende September erreichte sie mit 74 Pf. den höchsten Stand, von dem sie bis Mitte November wieder bis auf 69 Pf. herunterging. Zu gleicher Zeit wurde die Standardmarke für Chappe 200/2 fach Lot 200 mit 27 Fr. per Kilo notiert, womit

sie nur noch um 2 Fr. hinter ihrem jemals eingenommenen höchsten Stande zurückblieb. Canton Organsin 40/44 notierte im April d. J. 46,50 Mk.; Mail. Organsin 20/22 erste Marken Mitte November 52,50 Mk. Crefelder Condition; Mail. Grenadine 20/21 zur gleichen Zeit 54,— Mk. per Kilo.

Export. Ueber das Exportgeschäft ist wenig erfreuliches zu berichten. Speziell die Seidenindustrie ist im allgemeinen durch die hohen Zölle auf Seidenwaren und die in den in Betracht kommenden Ländern meist hoch entwickelte Eigenindustrie in erster Linie auf den Inlandmarkt angewiesen, auf dem die scharfe Konkurrenz in schlechten Zeiten um so unliebsamer empfunden wird. Nach England ging die Ausfuhr deutscher Seidenwaren weiter zurück. Der englische Handel ist zurzeit der bedeutendste Abnehmer der Lyoner und Züricher Seidenfabrikation. Der Export nach Kanada hat sich bisher nicht der Entwicklung dieses aufstrebenden Landes entsprechend gehoben. Die Zollermäßigungen, die der neue amerikanische Tarif den Erzeugnissen der Branche gebracht hat, sind nur unwesentlich. Seidene Plüsche sind sogar um 5 % im Zolle erhöht worden. Ob nicht andererseits die Abschätzung der Ware rigoroser gehandhabt werden wird, muß die Praxis ergeben. In keinem Fall steht zu erwarten, daß deutsche Seidenwebereien durch die amerikanische Zollreform einen irgend nenneswerten Impuls erhalten und nunmehr mit den amerikanischen in erfolgreichen Wettbewerb treten könnten. Somit ist die deutsche Seidenindustrie trotz ihrer hohen technischen Entwicklung in erster Linie auf den eigenen Markt angewiesen.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Bandartikel. Da die Mode Bandartikel außerordentlich begünstigte, gestaltete sich das Geschäftsjahr 1913 für den Handel mit Seidenband und Putzstoffen günstiger als man erwartet hatte. Zu Beginn der Frühjahrssaison kamen gestreifte sowie auf Kette bedruckte Bänder (Chinés), die lange Zeit die Läger beschwert hatten, in Mode und konnten zu den besten Preisen abgesetzt werden. Die Fabriken wurden mit Aufträgen überschüttet. Dementsprechend hatte es der Fabrikantenring leicht, die Preise für Modebänder um 40 % zu steigern. Im Mai aber brach ein Färber- und Druckerstreik aus, der fast zwei Monate dauerte und die deutsche und die schweizerische Bandindustrie schwer schädigte. Die Versuche der Fabrikanten, die Seide in Italien und in Frankreich färben zu lassen, schlugen fehl, weil die dortigen Färbereien die Erschwerung für Seidenband nicht herausbrachten. Es ist hierdurch viel Material verdorben worden. Glücklicherweise konnten die Fabriken in St. Etienne den notwendigen Ersatz in gemusterten und Chinébändern liefern. Dank der ausgezeichneten Hilfsindustrie in Frankreich hatte sich der dortige Markt schnell genug auf die große Nachfrage einrichten

können, doch bleibt es bedauerlich, daß diese sehr großen Posten der deutschen Fabrikation verloren gingen. Stapelbänder, d. h. glatte Taffetbänder in allen Breiten, die für viele Branchen verwendet werden, kann die französische Fabrikation jedoch nicht gleichwertig hervorbringen. In diesen Artikeln herrschte großer Mangel, der auch zu Ende des Jahres noch nicht ganz überwunden war. Infolgedessen zogen die Preise an; doch wollte sich die Kundschaft nur schwer an die Steigerung gewöhnen, die dabei nicht einmal der Preisaufbesserung entsprach, die der Zwischenhandel der Fabrik gewähren mußte, auch waren die Preise nicht übertrieben hoch. Bis Anfang 1914 hatten sie den Stand von 1907 noch nicht erreicht. In den letzten Jahren ist eben der Bandartikel sehr entwertet worden. Die für den Herbst befürchtete Uebersättigung des Verbrauchs traf glücklicherweise nicht ein. Man hatte an ein schnelles Ende der Mode geglaubt, weil sie bis in die untersten Stände gegangen war. Aber für den Herbst und auch für die Ballsaison setzte der Bandkonsum verstärkt ein. Die Phantasie schweizerischer und französischer Dessinateure brachte wahre Kunstwerke von Chinés in Taffet-, Satin- und Sammetgeweben hervor. In früheren Jahren war es wohl eine Seltenheit, im Detailhandel für ein Meter Band 6 Mk. zu erzielen, was in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres der Durchschnittspreis für dieses Genre Kleiderbänder war. Gute, reiche Chinés brachten 12 Mk. bis 20 Mk. für das Meter. Die Herbstmode für Hüte brachte keine Verwendung von Band, der Sammethut konnte noch immer kein Band gebrauchen. Dafür entschädigte der große Bedarf in Sammeten und auch in Peluchen. Die letzteren kamen namentlich im Oktober auf. Daß so die großen Sammetläger der Fabriken und des Zwischenhandels ganz geräumt werden konnten, ist als großer Vorteil anzusprechen. Putzstoffe waren im Berichtsjahre gänzlich aus dem Verbrauch verschwunden.

118. Großhandel mit Manufakturwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Damenkleiderstoffe.

Die Schwierigkeiten, mit denen das Engrosgeschäft in Kleiderstoffen im Jahre 1912 zu kämpfen hatte, machten sich auch im Berichtsjahre geltend und verschärften sich wohl noch zeitweise. Die durch die politische Lage verursachte Beunruhigung veranlaßte viele Abnehmer, ihre Bestellungen auf das allernotwendigste einzuschränken. Auch durch die in vielen Kreisen herrschende Besorgnis, daß die steuerpolitischen Maßregeln hemmend auf den Konsum einwirken würden, wurde das Geschäft wesentlich erschwert. Als belebendes Moment ist einzig und allein die Mode für Phantasiestoffe und ihr häufiger Wechsel anzusehen, der wiederholt Neuanschaffungen für die Detailleure notwendig machte. Anderseits aber litten Fabrikanten und Grossisten, die

sich hauptsächlich mit der Herstellung und dem Vertrieb von glatter Ware beschäftigen, andauernd unter der erwähnten Mode. Im Gera-Greizer Fabrikdistrikt standen zeitweise die Hälfte der dort befindlichen Stühle still. Zu Anfang des vierten Quartals begann das Geschäft sich zu beleben und eine leichte Besserung zu zeigen. Der so lange zurückgehaltene Konsum machte sich geltend, und die Belebung hätte weitere Fortschritte gemacht, wenn die außergewöhnlich warme Witterung des Herbstes ihr nicht hindernd im Wege gestanden hätte.

Export.

Der Balkankrieg machte die Ausfuhr nach den Balkanländern unmöglich. In Oesterreich lagen die Verhältnisse infolge der drohenden Kriegsgefahr und den audauernden Rüstungen sehr schlecht. Das Geschäft nach den übrigen Ländern hielt sich in den allenthalben durch hohe Schutzzölle gesteckten engen Grenzen. Von dem neuen Zolltarif der Vereinigten Staaten mit seinen für Textilwaren erheblich herabgesetzten Zollsätzen verspricht man sich günstiges. Wenn das Engrosgeschäft auch nicht direkt an der Ausfuhr nach der Union beteiligt ist, der betreffende Export vielmehr fast ausschließlich in den Händen der Fabrikanten liegt, so würde doch durch größere Aufträge aus den Vereinigten Staaten an die Fabrikanten der heimische Markt von dem Druck des Ueberangebotes wenigstens teilweise befreit werden, woraus das Engrosgeschäft indirekt Vorteile ziehen könnte.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Engroshandel.

Die Geschäftslage im Engroshandel für Kleiderstoffe war während des Berichtsjahres im Vergleich zu dem Vorjahre, soweit der deutsche Markt in Frage kommt, nicht wesentlich verändert. Das Nachlassen des Massenkonsums in Stapelqualitäten, das schon im Jahre 1912 in Erscheinung getreten war, und die lebhaftere Nachfrage nach Phantasiegeweben aller Art gaben dem Geschäftsjahr 1913 die Signatur. Der Ausfall, welcher infolge des Minderverbrauchs von Stapelqualitäten zu verzeichnen war, wurde zum großen Teile durch den Mehrverbrauch in Phantasieartikeln ausgeglichen, so daß die Umsätze ziemlich auf der Höhe des Vorjahres blieben.

Materialien.

Die Preise der Materialien waren zum größten Teil stabil, zeigten jedoch im einzelnen, in den letzten Monaten des Berichtsjahres, eine anziehende Tendenz. Das gilt namentlich von Seide und Kunstseide. Durch den größeren Verbrauch in Phantasiestoffen haben sich die Preislagen teilweise aufgebessert. Die Mode bevorzugte im Berichtsjahre für Kleiderstoffe Jacquardgewebe in Wolle, wie in Halbseide und Seide. Daher wurde die Nachfrage nach diesen Mustern so stark, daß sie kaum befriedigt werden konnte. Ebenso wurden neuerdings crepeartige Gewebe bevorzugt, die eine dominierende Rolle zu spielen begannen. Der Umstand, daß zur Herstellung nur Wechselstühle verwendet

werden können, beeinträchtigte die Massenproduktion dieses Artikels sehr, so daß dem vorhandenen großen Bedarf nicht annähernd Genüge getan werden konnte. Auch die Frühjahrskampagne 1914, soweit sie gegen Schluß des Berichtsjahres bereits begonnen hatte, stand ausschließlich unter dem Zeichen dieser Gewebe, die als Krepeline und Krepons, wie auch in sogenannten Baumrindeneffekten viel gemustert wurden. Eine vollständige Umwälzung in der Geschmacksrichtung war hinsichtlich der Farben zu verzeichnen. Die Mode bevorzugte in der Hauptsache ganz neue, krasse Farbentöne, ohne auf die klassischen Farben, die früher den Konsum hauptsächlich beherrschten, noch viel Rücksicht zu nehmen. Die Kleiderstoff-Grossisten mußten auch der immer größeren Nachfrage nach Baumwollgeweben Rechnung tragen, die für Kostüme, wie für Gesellschaftskleider sehr in Aufnahme kamen. Die maßgebenden Häuser richteten daher für Nouveautés in baumwollenen Stoffen besondere Abteilungen ein.

Das Exportgeschäft hatte seit Beginn der Balkanwirren namentlich insofern nicht unerheblich gelitten, als die Ausfuhren nach den am Kriege beteiligten Staaten aufgehört haben. Erfreulicherweise waren jedoch zu Ende des Berichtsjahres bereits Anzeichen für ein Zurücklenken des Geschäfts in seine früheren Bahnen vorhanden. Auch der Export nach anderen, für die Kleiderstoffbranche in Frage kommenden Ländern hat sich im Berichtsjahre schwieriger gestaltet. Diese Verringerung des ausländischen Bedarfs ist wohl auch nicht als vorübergehend anzusehen, sondern dürfte ihre Ursache darin haben, daß die betreffenden Länder sich durch Errichtung eigener Fabriketablissements immer mehr von dem Auslande unabhängig machen. Die Erleichterungen, die der neue Zolltarif der Vereinigten Staaten dem Export von Kleiderstoffen nach Amerika gebracht hat, dürften weniger den Grossisten als den Fabrikanten dieser Branche zugute kommen. Die letzteren werden zum Teil die Beziehungen wieder herstellen können, die sie vor Inkrafttreten des letzten Zolltarifs zu den Abnehmern in Amerika unterhalten hatten. Export

119. Export von Manufakturwaren nach überseeischen Ländern.

Auch in Argentinien machte sich im Berichtsjahre die allgemeine Geldknappheit, und zwar um so empfindlicher, bemerkbar, als die rasche wirtschaftliche Entwicklung dieses Landes in den letzten Jahren zu einem übermäßigen Steigen aller Werte geführt hatte. Als nun die Banken der Kreditgewährung und Diskontierung engere Grenzen zogen, gestalteten sich die Verhältnisse auch für das Geschäft in Manufakturwaren insofern Argentinien

sehr schwierig, als sich in den Händen der Abnehmer größere Lagerbestände angehäuft hatten, und anderseits die direkten Importationen in dem früheren Maße noch andauerten. Die Folge war, daß für die neu importierten Waren durchweg nur wenig befriedigende Preise zu erzielen waren, und daß zahlreiche Falliments auch von Firmen eintraten, denen bisher mit Recht bedeutende Kredite eingeräumt worden waren. Die schwierigen Verhältnisse dauerten gegen Ende des Berichtsjahres an und wurden durch die Zurückhaltung der Banken sogar noch vergrößert. Es muß damit gerechnet werden, daß noch geraume Zeit vergeht, bis sich das Geschäft in Manufakturwaren in Argentinien wieder günstiger gestaltet.

Uruguay. Auch in Uruguay waren die Absatzverhältnisse wenig günstig. Dieses Land litt im Berichtsjahre unter den Folgen der wiederholten Revolutionen, und da noch immer keine vollständige politische Beruhigung eingetreten ist, so wurden namentlich im Innern des Landes die Einkäufe auf das Notwendigste beschränkt. Infolgedessen ließ der Absatz von Manufakturwaren viel zu wünschen übrig. Eine wesentliche Besserung ist auch dort in nächster Zeit kaum zu erwarten, da die Viehzucht, auf die dieses Land ganz besonders angewiesen ist, durch ungünstige Witterungsverhältnisse sehr nachteilig beeinflußt worden ist.

Paraguay. In Paraguay sind die inneren politischen Verhältnisse in letzter Zeit zwar etwas zur Ruhe gekommen, jedoch leidet dieses Land noch immer sehr unter den Folgen der fortwährenden Beunruhigungen der letzten Jahre und der dadurch veranlaßten überaus ungünstigen finanziellen Verhältnisse. Wenn sich auch der Absatz von Manufakturwaren in letzter Zeit gehoben hat, so kann sich doch ein regelmäßiges Geschäft dorthin unter den dauernd schwankenden Verhältnissen noch immer nicht entwickeln.

Chile In Chile war der Markt für Manufakturwaren im Berichtsjahre sehr stark überfüllt, während die Kaufkraft des Landes durch den immer weiter weichenden Kurs sehr beeinträchtigt wurde. Auch in diesem Lande war eine Reihe von Zahlungseinstellungen in der Kundschaft die Folge davon, daß die Abnehmer zu große Lagerbestände hatten, die sich unter den schwierigen Verhältnissen nur schwer realisieren ließen, während andererseits auch die dortigen Banken die frühere liberale Kreditgewährung wesentlich einschränkten. Die Getreideernte im Süden Chiles war zwar durchaus befriedigend und infolgedessen auch das Geschäft in diesem Teile des Landes ein besseres als in den nördlichen Provinzen, doch wird es immerhin noch längere Zeit in Anspruch nehmen, bis im allgemeinen in Chile wieder günstige Verhältnisse eintreten.

In Peru war das Geschäft in Manufakturwaren, trotz zeitweiliger politischer Beunruhigungen, im allgemeinen zwar ziemlich normal, doch litten auch die Märkte dieses Landes unter zu starken neuen Zufuhren. Peru.

In Bolivien war der Absatz in Manufakturwaren im allgemeinen befriedigend, wogegen in diesem Lande die Eintreibung der Außenstände sich besonders schwierig gestaltete, und auch die finanziellen Verhältnisse zur größten Vorsicht mahnten. Der im Juli des vergangenen Jahres ins Amt eingetretene neue Präsident widmet den finanziellen Fragen seine besondere Aufmerksamkeit und hat bereits eine Reihe von Maßnahmen, die zur Besserung derselben dienen sollen, in Vorschlag gebracht. Jedoch ist es immerhin zweifelhaft, ob oder in welchem Umfange diese zur Durchführung gebracht werden. Bolivien.

In Australien und Neuseeland war, da diese Länder eine günstige Ernte an den Markt bringen konnten, das Geschäft in Manufakturwaren im allgemeinen befriedigend. Zeitweise wurde es jedoch durch verschiedene größere Streiks, sowie in letzter Zeit durch eine Pockenepidemie erschwert, die eine größere Ausdehnung gewann und in einzelnen Städten das Geschäft sehr behinderte. Australien und Neuseeland.

120. Juteindustrie.

Die Nachfrage nach Jutefabrikaten war wie 1912 auch im ersten Halbjahr 1913 sehr lebhaft. Der Bedarf des Weltmarktes konnte aber insofern bequem befriedigt werden, als die Juteindustrie in Indien durch sehr reichliche Vergrößerungen ihrer Betriebe den Ausfall der Produktion kompensierte, der durch das Verbot der Nachtarbeit verursacht worden war. Man glaubte allgemein, daß die sehr großen internationalen Ernten der Jute-Industrie weiter großen Bedarf zuführen würden, doch wurden diese Erwartungen nicht ganz erfüllt. Infolge der außerordentlich hohen Fabrikatpreise, die durch Rohjutepreise in bisher nicht beobachteter Höhe bedingt waren, schränkte sich der Bedarf außerordentlich ein, und der Handel in gebrauchten Säcken kam zu hoher Blüte. Anstatt des erwarteten flotten Herbstgeschäfts trat eine Verflauung ein, die die deutsche Juteindustrie zu einer zehnprozentigen Produktionseinschränkung zwang. Selbst unter diesen Verhältnissen war die Beschäftigung in den letzten Monaten des Berichtsjahres recht mangelhaft. Rohjute wurde im ersten Vierteljahr bis auf 29 £ getrieben. Nachdem aber von Mißernten in Rohjute infolge ungünstiger Witterungsverhältnisse berichtet worden war, schnellten die Preise noch weiter in die Höhe, und je mehr sich die Verbraucher von Monat zu Monat mit der Tatsache einer quantitativ und qualitativ geringen Ernte abfanden, desto mehr stiegen natürlich die Preise. So kam es, daß die Notierungen schließlich auf nahezu 36 £

lauteten, und wenn auch die Preise gelegentlich wieder etwas abbröckelten, so versteiften sie sich doch bei der geringsten Nachfrage immer wieder. Streiks sind im Jahre 1913 in kaum nennenswertem Umfange vorgekommen, Tarifverträge wurden nicht abgeschlossen. Schließlich sei wieder auf den außerordentlich störenden Wagenmangel hingewiesen.

121. Teppiche, Linoleum, Wachstuche.

a) Inländische Teppiche.

Inländische Teppiche.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Geschäftslage.

Im Zusammenhang mit der allgemeinen schlechten Geschäftslage des Berichtsjahres gingen die Umsätze wohl überall gegen das Vorjahr zurück.

Rohstoffe.

Die Rohstoffe erhöhten weiter ihre Preislage und erreichten z. B. bei Jute eine Höhe, die für die Fabrikanten fast kritisch zu nennen war und einzelne Geschäftszweige beinahe lahmlegte. Bei der Drucklegung des Berichtes dauern diese Zustände noch unverändert an und lassen für die nächste Zeit kaum eine Besserung erhoffen.

Preise.

Infolgedessen standen die Verkaufspreise trotz der teilweise durchgesetzten Steigerung in einem argen Mißverhältnis zu den Herstellungskosten.

Grossisten.

Unter denselben ungesunden Verhältnissen, die durch die geringere Nachfrage noch verschärft wurden, hatten auch die Grossisten zu leiden. Die Folge war der Zusammenbruch mehrerer nicht genügend fundierter Firmen.

Arbeiter. Beschäftigungsgrad.

Der Friede zwischen Arbeitgebern und -Nehmern wurde nicht gestört, doch mußte teilweise zu Betriebseinschränkungen geschritten werden, da es angesichts der sinkenden Konjunktur nicht im Interesse der Fabrikanten lag, bei den teuren Rohstoffpreisen große Läger anzuhäufen.

Geschmacksrichtung.

Die früher vorherrschenden kleingemusterten Ton-in-Ton-Dessins wurden kaum noch verlangt, dagegen hat sich aus der schon einige Zeit beliebten Verdure-Richtung eine neue, recht hübsche Stilart entwickelt, die hauptsächlich Medaillonmuster mit fein abgetönten Blumen bringt.

Daneben wurden weiter persische Motive verlangt. Diese Nachfrage wurde durch die auch im Berichtsjahre anhaltende Ueberschwemmung des Marktes mit orientalischen Teppichen hervorgerufen. Daß letztere hinsichtlich Solidität durchaus nicht immer den Erwartungen des Publikums entsprechen, ist genügend bekannt, muß aber immer wieder betont werden.

Aussichten.

Die Aussichten für das neue Geschäftsjahr sind nicht gut. Die Folgen der oben geschilderten ungünstigen Umstände dürften erst im kommenden Jahre voll zum Ausdruck gelangen. Ob sich die im vorjährigen Bericht ausgedrückte Hoffnung auf Belebung

des Geschäfts nach den Vereinigten Staaten unter dem ermäßigten Wilson-Tarif erfüllen wird, bleibt der Zukunft überlassen. Teilweise wird befürchtet, daß die Einfuhr nicht ohne Zollschwierigkeiten vor sich gehen wird. Die Fassung der einzelnen Tarifpositionen gestattet nicht, derartige Bedenken ohne weiteres von der Hand zu weisen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Vom Januar bis März 1913 ging das Geschäft gut, alsdann verschlechterte es sich ganz bedeutend, wofür wohl in erster Linie der Krieg auf dem Balkan die Ursache war. Ob sich infolge der neuen amerikanischen Zollverhältnisse das Exportgeschäft nach den Vereinigten Staaten lebhafter gestalten wird, bleibt abzuwarten. Die Teppichfabriken mußten im Berichtsjahre ihre Arbeitszeit teilweise verkürzen und auch Arbeiterentlassungen vornehmen.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Allgemein.

Das Ergebnis des Geschäfts in Teppichen im Jahre 1913 kann nicht als zufriedenstellend bezeichnet werden. Der Absatz vollzog sich nur unter Schwierigkeiten und büßte an Ausdehnung gegen das Vorjahr ein. Billige Axminster-Qualitäten sind auch in 1913 weiter vernachlässigt worden. Bevorzugt wurden Kettendruck-(Velours-) Teppiche, die auch in niedrigeren als den bisher gebrachten Preislagen in Konsumgrößen neu auf dem Markt erschienen. In besseren Qualitäten gingen sowohl die altbewährten Kettendruck-Teppiche, welche hervorragend schön ausgemustert wurden, wie auch Axminster-Fabrikate. Bei letzteren ist sogar gerade die Nachfrage für feinere Qualitäten gestiegen. Mehrere Fabriken brachten Tournay-Teppiche in besonders populären Preislagen heraus, die sich anscheinend sehr gut einführen werden. Bezüglich der Musterung ist zu bemerken, daß neben den immer gern gekauften und von der Mode unabhängigen Persermustern Teppiche im Verdüre-Geschmack viel gebracht wurden. Auch blumige Muster, wie sie vor vielen Jahren gekauft wurden, wurden jetzt wieder in vorzüglicher Ausmusterung gebracht. Kleine Stilmuster sind dagegen fast gänzlich vom Markte verschwunden.

Rohstoffe.

Die zur Verarbeitung kommenden Rohstoffe, besonders Jute, Shoddy und für Teppichfabrikate geeignete Wollen, haben außerordentliche Preissteigerungen durchgemacht, denen die Preise der Fertigfabrikate nicht folgen konnten. Obgleich alle Arten von Teppichen im Berichtsjahre wiederholt Preiserhöhungen erfahren haben, sind dieselben doch noch völlig unzulänglich im Verhältnis zu den Mehraufwendungen, die für Rohmaterialien gemacht werden mußten.

Kredit- und Geldverhältnisse.

Die schwierigen Verhältnisse auf dem Geld- und Effektenmarkte haben auch auf den Handel mit Teppichen einen sichtlich

ungünstigen Einfluß ausgeübt, weil die Konsumenten in schwierigen Zeiten von der Anschaffung eines Teppichs besonders leicht Abstand zu nehmen geneigt sind. Die Geldknappheit machte sich auch in der Teppichbranche durch Inanspruchnahme ungewöhnlich langer Ziele störend bemerkbar.

Aussichten.

Die Aussichten für die Teppichbranche sind zunächst noch keine günstigen, denn die Rohstoffe stehen fortgesetzt hoch, und unter dem Einflusse des demnächst fällig werdenden Wehrsteuerbeitrages wird sich wohl auch in 1914 mancher Konsument den Luxus des Ankaufs eines neuen Teppichs noch versagen müssen.

Orient-Teppiche.

b) Orient-Teppiche.

Allgemein.

Das Geschäft in Orient-Teppichen hat sich im Vergleiche zum Jahre 1912 wesentlich verschlechtert. Seit der Börsenkrisis, die im Oktober 1912 ihren Anfang nahm, ist eine erhebliche Verminderung des Bedarfes an Orient-Teppichen bemerkbar geworden, die im ganzen Berichtsjahre anhielt. Auch bestsituierte Firmen beschränkten ihre Einkäufe auf das Notwendigste, während ein großer Teil der Kundschaft von Käufen für feste Rechnung völlig absah und sich des nur scheinbar günstigen, aber dringenden Angebotes von Kommissionswaren bediente. Der Absatz orientalischer Teppiche von Deutschland nach dem Auslande hat sich im Jahre 1913 etwas gehoben. Die Zahl der Ausländer, welche zum Bezuge von Orient-Teppichen nach Deutschland kommen, wächst von Jahr zu Jahr, weil die Kunden hier vorzüglich sortierte Läger, besonders auch in besseren Qualitäten, finden. Die Produktions- und Einkaufsmöglichkeiten haben sich trotz der politischen Unruhen auf dem Balkan im Berichtsjahre nicht bemerkenswert verändert, ebenso haben die Banken im Orient die Bevorschussung von Verschiffungen nach Konstantinopel im alten Umfange wieder aufgenommen.

Preise.

Die Preise sind im allgemeinen stetig geblieben, nur war eine weitere Erhöhung aller kaukasischen Provenienzen zu verzeichnen. Antike und außergewöhnlich feine Waren waren nach wie vor knapp und wurden fast über den Wert bezahlt.

Kredit.

Die Kreditverhältnisse waren im Berichtsjahre recht unerfreulich. Die Mehrzahl der Kunden verlangte außergewöhnlich lange Zahlungsfristen und hielt auch diese oft nicht ein. Auch ist wiederum eine größere Anzahl von Zahlungseinstellungen zu verzeichnen gewesen.

Ausblick.

Eine Belebung des Geschäfts in Orient-Teppichen darf erst nach völliger Klärung des politischen Horizonts und nach stabiler Ermäßigung des Reichsbank-Diskonts erwartet werden. Es wäre ferner dringend wünschenswert, daß Vereinbarungen zwischen den maßgebenden Importfirmen getroffen würden zur Abstellung der durch Konsignationsläger und übermäßig lange

Zahlungsziele in die Erscheinung getretenen von der Branche selbst verschuldeten schweren Uebelstände.

c) Linoleum.

Erster Bericht.

Erster Bericht

Allgemeines.

Der Handel mit Linoleum hatte im Jahre 1913 unter dem Einfluß der geringeren Bautätigkeit stark zu leiden. Außerdem konnte man an das Geschäft mit Bauunternehmern wegen der schwierigen Geldverhältnisse und der zweifelhaften Bonität nur mit großer Vorsicht herangehen, so daß der Gesamtkonsum in den sogenannten Bauqualitäten erheblich kleiner blieb als im Vorjahre.

Konventionsverhältnisse.

Die Konvention des Verbandes der deutschen Linoleumfabriken hat in 1913 unverändert fortbestanden und sich von den Abmachungen früherer Jahre nur dadurch unterschieden, daß die sieben deutschen Fabriken ihre Produktion kontingentiert hatten. Zwei der in Frage kommenden Werke waren mit ihrem Absatz mehr als die übrigen fünf Fabriken zurückgeblieben, so daß letztere sich gezwungen sahen, ihre Lieferungen in den Monaten November und Dezember auf das äußerste einzuschränken, um nicht zu hohe Kontingentstrafen an die beiden notleidenden Fabriken zahlen zu müssen. Auch hierdurch wurde das Geschäft in den letzten Monaten, allerdings künstlich, gehemmt. Nach monatelangen Verhandlungen über eine Verlängerung der Linoleumkonvention für das Jahr 1914 sind kurz vor Jahresschluß neue Verträge zwischen den im Verbande der deutschen Linoleumfabriken vereinigten sieben Fabriken geschlossen worden. Es ist erfreulich, daß nach den schlechten Erfahrungen mit der Kontingentierung während des Jahres 1913 dieses Hemmnis gesunder Entwicklung für 1914 beseitigt wurde. Aber eine der sieben Fabriken, welche bereits im Oktober ihren Austritt aus dem Verbande per Ende 1913 erklärt hatte, hat die Zeit bis zum Abschluß neuer Verträge, denen auch sie schließlich beigetreten ist, dazu benutzt, um konventionswidrige Verkäufe zur Lieferung in 1914 zu tätigen. Die mangelnde Beliebtheit gerade des in Frage stehenden Fabrikates dürfte aber verhindern, daß hieraus merklicher Schaden für 1914 entsteht. Das Bestreben der an dem Verlegegeschäft in Linoleum beteiligten Händlerschaft, sich auch ihrerseits zusammenzuschließen, hat im Berichtsjahre weitere Fortschritte gemacht. Es haben sich 18 über das ganze Reich verteilte Lokalvereine in den Hauptstädten gebildet zu dem Zwecke, die Verkaufspreise der für das Baugeschäft benötigten Qualitäten einheitlich zu ordnen. Diesen Lokalvereinen ist der Schutz der Fabriken zugesprochen worden, so daß eine erfolgreiche Sperre derjenigen Objekte verfügt werden kann, bei welchen Unterbietungen der allerseits geschützten Preise von Außenseitern vorkommen. Dieses System

hat sich bewährt. Es kann nur als billig betrachtet werden, daß sich nicht nur die Fabriken einen auskömmlichen Nutzen für ihre Fabrikate sichern, sondern auch ihren Abnehmern denjenigen Schutz gewähren, welcher zur Erreichung angemessener Preise beim Verkauf an die Konsumenten erforderlich ist.

Leinöl. Von den zur Herstellung von Linoleum benötigten hauptsächlichsten Rohstoffen ist Leinöl, das im Jahre 1912 eine früher nie geahnte Höhe erreicht hatte, wieder auf einen niedrigeren, wenn auch noch nicht normalen Stand, zurückgegangen. Dagegen wurde Jute so teuer, daß die Ersparnis am Preise des Leinöls von den Mehraufwendungen an Jute, besonders bei den billigeren Qualitäten, gänzlich aufgezehrt wurde.

Preise. Die Verkaufspreise der Fertig-Fabrikate sind im ganzen Jahre 1913 unverändert geblieben.

Export. Das Geschäft mit dem Auslande dürfte durch die Ermäßigung des amerikanischen Zolltarifes für gute Qualitäten Aussicht auf weitere Ausdehnung bieten.

Aussichten. Die Aussichten für das Linoleumgeschäft in 1914 dürfen als günstig bezeichnet werden, denn die Läger der Händlerschaft sind klein, und man darf wohl außerdem noch mit einer nach und nach einsetzenden Belebung der Bautätigkeit rechnen. Die Preiserhöhung, welche für billige Qualitäten für 1914 beschlossen wurde, wird einer normalen Entwicklung nicht hinderlich sein.

Wachstuch und Ledertuch.

d) Wachstuch und Ledertuch.

Allgemeines. Das Geschäft in Wachstuch vollzog sich im Jahre 1913 in durchaus normalen Bahnen. Der Absatz hat unter der allgemeinen Ungunst der Zeitverhältnisse nicht gelitten und blieb hinter den Vorjahren nicht zurück.

Rohstoffe. Von den zur Verarbeitung gelangenden Rohstoffen zeigten baumwollene Gewebe eine leichte Tendenz nach oben. Schwankungen auf dem Baumwollmarkte machen sich erfahrungsgemäß bei den für die Wachstuchfabrikation erforderlichen Geweben weniger scharf bemerkbar, weil nur wenige Webereien auf derartige Spezialqualitäten eingerichtet sind. Dagegen ist Leinöl nach den Rekordpreisen des Jahres 1912 wieder auf einen angemesseneren, wenn auch noch immer über dem Durchschnitt früherer Jahre liegenden Preis zurückgegangen. Erhebliche Mehraufwendungen mußten aber für fast alle zur Fabrikation erforderlichen Chemikalien sowie für Löhne gemacht werden. Die Ersparnis am Leinölpreise war aber immerhin so groß, daß die Fabriken zu Preiserhöhungen in 1913 nicht zu schreiten brauchten. In den Musterungen wurden kleine klare Dessins bevorzugt.

Ledertuche. Das Geschäft in Ledertuchen hatte im Jahre 1913 einen besonders großen Umfang angenommen, weil für einige Spezialartikel, wie billige Damengürtel sowie sogenannte Südwesterhüte,

ganz bedeutende Quantitäten von Ledertuchen in eigens hierfür geschaffenen Qualitäten konsumiert wurden.

Der Bedarf an sogenanntem Kunstleder hat in guten, von der Automobil- und Karosserie-Branche benötigten Qualitäten an Umfang zugenommen. Bevorzugt wurden amerikanische Fabrikate, welche sich nunmehr jahrelang auf das beste bewährt haben. Kunstleder.

Der Verkauf von Wachstuchen und Ledertuchen nach dem Auslande ist unverändert klein geblieben, weil nach den reziproken Abmachungen mit der englischen Konkurrenz ein erfolgreicher Kampf gegen dieselbe nicht unternommen werden kann. Export.

Es sind im Jahre 1913 Versuche zur Bildung eines deutschen Kartells unternommen worden. Die Wachstuchbranche eignet sich aber wegen der Verschiedenheit der in Frage kommenden Fabrikate weder für allgemeine Preisvereinbarungen noch zur Kartellbildung. Es ist daher dringend zu wünschen, daß derartigen Versuchen geschäftsmäßiger Kartellbildner in Zukunft gar nicht erst Gehör geschenkt werde. Kartell.

122. Handel mit Gardinen, Spitzen und Stickereien.

a) Gardinen.

Gardinen.

Künstlergardinen.

Das Berichtsjahr brachte unter der Einwirkung der Mode eine ganz veränderte Tendenz für die einzelnen Artikel. Während man in den Vorjahren für billige Gardinen als Stapelware, Stückware forcierte, ging man 1913 infolge der Moderichtung und Nachfrage dazu über, auch in billigeren Qualitäten moderne Dekorationen zu schaffen. Die sogenannte „Künstlergardine“, bestehend aus 2 Langschals und 1 Querbehang, erlangte insofern eine gute Nachfrage, als sie durch die glatt herabfallenden Schals und dem Querbehang eine vornehme Dekoration bildet, einen guten Lichteinfall in die Zimmer gestattet und die Beschaffung dunkler Uebergardinen (Portieren) erübrigt. In der Herstellungsweise unterscheidet man: 1. gewebte englische Tüll-Künstlergardinen, 2. konfektionierte Spannstoff- (Allover-) Künstlergardinen, 3. Erbstüll-Künstlergardinen.

Nr. 1 und 2 brachte man in den Preislagen von ca. 3,50 Mk. per Fenster an bis zu 25 Mk. per Fenster, teilweise in Spannstoffond, teilweise mit einseitigen Bordüren, die den Charakter einer echten Spitzengardine hatten. Auch bunte Effekte und Einsätze waren mehrfach vertreten. Speziell Genre 2 ermöglichte es jedem Geschmack, durch die Konfektion gerecht zu werden, wozu geeignete Spannstoffe, Klöppel- und Spitzeneinsätze sowie Spitzen in reicher Zahl zur Verfügung standen. Der Umsatz war bei günstigen Preisen gut und bildete den Ausgleich gegen die sonst gangbaren abgepaßten (2 Schal-) Gardinen und Stores, welche beiden Artikel für engl. Tüll fast festgelegt worden sind, und deren Preise infolgedessen auch zurückgingen. Der Umsatz in Stückware ist durch die Künstergardine ebenfalls beein- Stückware

trächtigt worden. Die guten Qualitäten hatten nicht die frühere Nachfrage, es gingen daher vorwiegend die Preislagen bis zu 80 Pf. pro Meter, und zwar vorwiegend in geschmackvollen kleinen Spannstoffmustern mit geschmackvoller Bordüre. Wenngleich in diesem Stapelgenre Stückware ein guter Umsatz erzielt wurde, so blieb doch einesteils infolge der Beliebtheit der modernen Künstlergardinen, andererseits wegen der ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse der Umsatz gegen das Vorjahr zurück, so daß Stückware im Ueberfluß vorhanden war. Deshalb wurde von dem Verband der Webereien englischer Tüllgardinen eine vorübergehende Produktionseinschränkung beschlossen. Für Stückware kamen noch Spannstoffe viel in Frage, und zwar 130 bis 150 cm breit zur Herstellung von Künstlergardinen, zum Bespannen von Fenstern und sonstigen Dekorationen. Auch Künstlergardinen-Stückware mit einseitiger Bordüre wurde später in verschiedenen Preislagen neu gemustert und gut verkauft, da diese für jede Fensterhöhe und in der benötigten Länge geschnitten werden und durch die einseitige Bordüre als Lambrequin angewandt werden können.

Lambrequins usw.

Lambrequins, Scheibengardinen (abgepaßt und Stückware), ferner Deckchenartikel hatten die bisherige Bedeutung. Auch Cöper-Rouleaux und Vorhänge sind im gleichen Quantum wie in den Vorjahren gekauft worden. Nennenswerte Aenderungen hinsichtlich Musterung kamen nicht vor. Bettdecken für ein und zwei Betten in englischem Tüll und in Spannstoff konfektioniert, sowie Erbstüllbanddecken gewannen mehr an Bedeutung. Dagegen verringerte sich die Nachfrage nach Bettwanddekorationen in den gleichen Herstellungsarten, da diese Dekorationen mehr durch dunkle Dekorationsstoffe hergestellt wurden.

Etamine.

Madras-Künstlergardinen (Etamine mit buntfarbigen Effekten) bildeten auch im Berichtsjahr einen gern gekauften Artikel für Herrenzimmergardinen. Bevorzugt wurden vorwiegend gute Mittelpreislagen von 6 bis 15 Mk. per Fenster. Zum Schluß des Berichtsjahres neigte die Musterung in diesem Artikel zu dunklem Fond mit farbigen Effekten, was sehr verkäuflich erscheint.

Gestickte Gardinen und Stores.

Für gestickte Gardinen und Stores ist zuvörderst auch die Künstlergardine zu erwähnen, speziell im Crochetgenre, die in höheren Preislagen gut wirkte. Stores dagegen gingen hauptsächlich in Etamine-Tüll mit Klöppeleinsätzen und Handarbeitseffekten in den Längen 2,75 m als Halbstore. Die Umsätze hielten sich wegen der Konkurrenz der erwähnten Künstlergardinen in engem Rahmen. Daher sahen sich auch die sächsischen Fabrikanten dieses Artikels veranlaßt, die Fabrikation der konfektionierten Spannstoff-Künstlergardinen aufzunehmen. Die gangbarste Farbe für abgepaßte Gardinen, Stores und Künstlergardinen war ivoire, für Stückware weiß, creme, ecrue. Unter Be-

rücksichtigung sämtlicher Zweige des Geschäfts ist sein Ertrag als mittelgut zu bezeichnen, zumal zu beachten ist, daß die Moderichtung außerordentliche Aufmerksamkeit erforderte.

b) Stickerei.

Das vergangene Jahr war dem Handel mit Stickereien nicht günstig, insofern wiederum die Preise viel zu wünschen übrig ließen. Die scharfe Konkurrenz, die sich gerade in dieser Branche geltend macht, wird besonders dadurch hervorgerufen, daß in der Schweiz die früheren großen Exportaufträge ausblieben. Die übergroße Zahl der dort stehenden Stickmaschinen hatte eine verhältnismäßig zu geringe Beschäftigung und mußte sich neue Absatzgebiete schaffen. Leider ist der deutsche Markt durch diese Schweizer Fabrikate noch wesentlich mehr überschwemmt worden als es bisher der Fall war. Große Quantitäten regulärer Ware wurden als Partie angeboten und zu außergewöhnlich billigen Preisen verkauft. Auch durch die automatischen Stickmaschinen wurden die Preise gedrückt. Allerdings ermöglichen diese Maschinen eine ganz besonders gute Ausführung der Ware, stellen sie aber in derartig großen Quantitäten her, daß der Konsum sie kaum aufzunehmen vermag. Handmaschinenware verlor im Laufe des Jahres weiter an Umsatz, und zwar deswegen, weil die Schiffchenware auf der eben erwähnten Automatenmaschine fast der Handware gleichwertig herzustellen ist und im Preise günstiger ausfällt. Die Handmaschinenausführung kommt hauptsächlich nur noch für Madapolam- und Mullstickereien in Frage und wird für bessere Preislagen bevorzugt. Da diese aber für die Stapelkonfektion nicht mitsprechen, bewegte sich der Umsatz für diese Ausführung in mäßigen Grenzen. Um so mehr wurde die Schiffchenware bevorzugt. Doch hatte, wie schon erwähnt, die deutsche Industrie nicht den großen Anteil daran, den sie eigentlich hätte haben müssen. Für die deutsche Fabrikation kamen hauptsächlich nur billige Qualitäten-Schiffchenware in Frage, die für die Schürzenkonfektion in großem Maße gekauft werden. Dagegen wurde für die Wäsche- und Blusenkonfektion den Schweizer Fabrikaten der Vorzug gegeben. Diese übertreffen nämlich hinsichtlich Musterung und Ausführung die deutschen und sind außerdem wohlfeiler als diese. Letzteres namentlich ist ausschlaggebend für die Bevorzugung der Schweizer Ware. Der Hauptkonsum in Stickereien bewegte sich in den Breiten von ca. 3 bis 20 cm. Etwas günstiger war das Geschäft in Stickerei-Robenvolants sowie Stickereistoffen. In diesen Mustern war die Beschäftigung der deutschen Industrie verhältnismäßig gut, und auch die dafür erzielten Preise entschädigten etwas für den Mangel an Aufträgen in den eben erwähnten Artikeln. Madapolamlanguetten behielten die bisherige Bedeutung und hatten

nach wie vor eine scharfe Konkurrenz in den Barmer Artikeln. Im allgemeinen wäre es nur wünschenswert, wenn für Stickereiartikel mit Ablauf der Handelsverträge eine Einschränkung des Veredlungsverkehrs resp. eine Erhöhung der Einfuhrzölle eintreten würde, damit die Branche wieder einmal in günstigere Zeiten blicken kann.

123. Zeltefabrikation.

Allgemeines. Infolge des Balkankrieges waren zu Anfang dieses Jahres die Absatzmöglichkeiten günstig, soweit sich nicht die österreichische Konkurrenz fühlbar machte. Sämtliche am Krieg beteiligten Länder bildeten gute Absatzgebiete, dagegen litt das Allgemeingeschäft sehr stark unter den kriegerischen Verwicklungen. Nach Beendigung des Krieges der Verbündeten gegen Bulgarien trat eine sehr starke Verflauung auch der Nachfrage vom Balkan her ein. Wenn auch durch die Heeresvermehrung der Beschäftigungsgrad wesentlich erhöht worden ist, so kann diese Zunahme der Aufträge doch lediglich als vorübergehend betrachtet werden. Seit Mitte des Berichtsjahres ging der Export auch in der Zeltbranche bedeutend zurück, was sich außer aus der Beendigung des Balkankrieges auch aus der kritischen Lage erklärt, in der sich im Berichtsjahre die Länder befanden, die hauptsächlich auf Kautschukexport angewiesen sind.

Preise. Die Einkaufsverhältnisse waren im Berichtsjahre für Rohmaterial genau so ungünstig wie in 1912. Flachs war fast nicht vorhanden. Infolgedessen mußten sehr hohe Preise bezahlt werden. Die Baumwollernte war nicht schlechter wie im Vorjahre, trotzdem werden die Preise noch höher getrieben. Das gleiche läßt sich für Jute sagen. Infolgedessen konnten die Fertigfabrikate nur mit ganz geringem Nutzen abgesetzt werden.

Technik. Löhne. Besondere Fortschritte auf technischem Gebiete sind nicht zu verzeichnen. Die Lohnverhältnisse sind durch Vertrag bis zum nächsten Jahre geregelt worden.

Das Gesamtresultat des Geschäftsjahres 1913 war für die Zeltbranche nicht günstig.

124. Gürtelfabrikation.

Die Geschäftslage in der Gürtelfabrikation war auch im Jahre 1913 sehr ungünstig und wird andauern, solange nicht ein Umschwung in der Kleidermode eintritt. Der Markt beschränkte sich nur auf schmale Ledergürtel in niedrigen und mittleren Preislagen. Wie gewöhnlich, wurde gegen Endes des Jahres das Geschäft durch Sammetgummigürtel etwas belebt, aber auch in diesem Artikel bestand nur Nachfrage nach schmalen Breiten und billiger Ware.

125. Korsett-Industrie und -Handel.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Im Berichtsjahre sind die Verhältnisse in der Korsettfabrikation und im Korsetthandel noch schwieriger geworden. Ueberall krankte das Geschäft daran, daß die Rohware teurer als bisher war, das fertige Produkt aber zu billigen Preisen abgegeben werden mußte.

Die Fabrikanten der billigen Ware waren am schlechtesten daran, ihr Nutzen war auf ein Minimum beschränkt. Besonders durch das Unterbieten der Warenhäuser unter sich werden dort Korsetts vielfach zum Einkaufspreis und oft noch billiger verkauft, um das Publikum heranzuziehen. Für Extratage werden große Posten Korsetts angefertigt, die der Fabrikant zumeist mit unwesentlichem Nutzen liefern muß, um sich den Kunden zu erhalten. Dieser ungesunde Zug, der weder den Fabrikanten noch den Warenhäusern Nutzen bringt, geht leider durch alle Branchen. Den größten Schaden hiervon hat das reelle Spezialgeschäft. Abgesehen davon, daß dasselbe, selbst wenn es ganz billige Korsetts führt, diese in besserer Ausstattung halten muß, und schon dadurch höhere Fabrikationsspesen hat, kann es unmöglich seine Waren verschleudern. Es muß auch auf die billigen Preislagen seinen reellen Nutzen aufschlagen, da es den an einem Artikel verloren gegangenen Gewinn ja nicht wie das Warenhaus durch den Verkauf anderer wieder einholen kann. Wenn nun auch das Spezialgeschäft im allgemeinen bessere Korsetts verkauft, so kann doch auch hierbei immer nur mit einem verhältnismäßig bescheidenen Nutzen gerechnet werden.

Mode.

Die Spesen waren im Vergleich zu den Umsätzen zumeist viel zu groß. Zahlungsstockungen in der Korsettbranche nahmen daher erschreckend zu. In früheren Berichten wurde schon auf die leichtfertige Kreditgewährung in der Korsettbranche hingewiesen. Damen, die die Absicht aussprechen, sich in der Korsettbranche zu etablieren, werden, selbst wenn sie keine Mittel haben, um die Ladeneinrichtung und die erste Ladenmiete zu bezahlen, mit Waren geradezu beworfen. Einige Fabrikanten richten Detailgeschäfte in Form von Gesellschaften mit beschränkter Haftung ein. Die Leiterinnen erhalten für ihre kleinen Einlagen Anteile. Haben die Geschäfte mit Verlust gearbeitet, so verlieren die Damen in den meisten Fällen ihre Einlage. Die kapitalkräftigen Filialbesitzer haben ihren Wirkungskreis immer mehr ausgebreitet. Filialen werden heute auch in den kleinsten Städten von ihnen eingerichtet. In den Filialen finden tüchtige Verkäuferinnen als Leiterinnen ein immerhin gutes Auskommen.

Die Mode hat sich im Berichtsjahre gar nicht geändert. Zwar machte ein Pariser Haus den Versuch, eine neue Form heraus-

zubringen, die dem Unterkörper etwas freieren Spielraum läßt, doch fand es damit beim Publikum nur wenig Anklang. Nach wie vor trägt man lange Korsetts, und selbst in billigen Genres müssen lange Dessins gebracht werden. Dagegen machte sich in der Ausführung im abgelaufenen Jahre eine wesentliche Aenderung bemerkbar. Es gingen fast nur noch glatte Stoffe, wie Drell, Satin und Batist. Nur vereinzelt wurden Jacquardstoffe verarbeitet. Ganz besonders bevorzugt war die weiße Farbe. Als Einlage verwendete man selbst für mittlere und bessere Genres rostfreie Stahleinlage. Der Konsum in Horn und echt Fischbein ist erheblich zurückgegangen. Für billigere Genres findet nach wie vor einfache Stahleinlage Verwendung. An Garnierungen werden von Jahr zu Jahr größere Ansprüche gestellt. Man verwendete vielfach deutsche, für bessere Genres aber größtenteils englische und französische Spitzen. In den früheren Jahren waren Strumpfhalter ein guter Nebenartikel für Fabrikanten sowohl wie für Detailleure. Jetzt muß fast jedes Korsett mit Strumpfhaltern hergestellt werden.

Export.

Der Export hielt sich auf gleicher Höhe wie im Vorjahre. Neue Absatzgebiete sind nicht hinzugekommen, und die alten sind wegen der hohen Zollschranken nicht zu erweitern.

Beschäftigungsgrad.

Im großen und ganzen waren die Fabrikanten bis zum August vollauf beschäftigt. Die Umsätze waren sogar zumeist größer infolge der höheren Preise, die für die langen Korsetts angelegt werden mußten. Von da an machte sich jedoch die allgemein ungünstige Geschäftslage auch in der Korsettbranche sowohl bei den Fabrikanten wie im Detailverkehr bemerkbar. Andererseits erhielten die Fabrikanten schon zu Ende des Jahres für die Frühjahrssaison größere Aufträge, da die Abnehmer wissen, daß bei der heutigen langen Korsettmode eine längere Lieferfrist notwendig ist.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Zwar setzte der Geschäftsgang zu Anfang des Berichtsjahres sehr lebhaft ein, aber schon im Frühjahr verminderten sich die Bestellungen. Im zweiten Halbjahr war die Situation der Branche geradezu krisenhaft schlecht. Namentlich die Zahlungsweise war im Zusammenhang mit dem allgemein stillen Gang der Berliner Detailgeschäfts im vergangenen Jahre ungewöhnlich schleppend, so daß die in der Korsettbranche gewohnten üblen Kredit- und Zahlungsverhältnisse sich noch verschlechterten. Die 1913 gemachten Anstrengungen, eine neue Mode hinsichtlich der Form zu lancieren, hat keinen Erfolg, es sei denn, die Wiederverkäufer unruhig zu machen, so daß sie mit Käufen in alten und neuen Dessins zurückhielten. Das Publikum war auch nicht kauflustig, was sich wohl zum nicht geringen Teil aus der Verteuerung der Lebenshaltung, Erhöhung der Steuern, den schlechten Er-

werbsbedingungen usw. erklärt. Das Ergebnis des abgelaufenen Jahres war infolgedessen für Fabrikanten, Grossisten und Detailleure gleich ungünstig.

126. Schirm-Fabrikation und -Handel.

Die Fabrikation von Sonnenschirmen ging im Jahre 1913 noch weiter zurück. Die Stoffabrikanten sind zum Teil von der Ausmusterung ihrer Kollektionen abgekommen, weil ihre Fabrikate keinen Absatz fanden. Die wenigen Fabrikanten, die dennoch Kollektionen brachten, taten es in der Erwartung, daß der Sonnenschirm doch wieder einmal von der Mode begünstigt werden könnte und, um in ständiger Fühlung mit den Abnehmern zu bleiben. Von irgendwelchem Nutzen kann hierbei keine Rede sein, im Gegenteil dürften sie Mühe haben, die Musterspesen herauszuschlagen. Infolgedessen und auch wegen der Mißerfolge ihrer eigenen Kollektionen sind auch die Schirmfabrikanten zum großen Teil davon abgekommen, Neuheiten zu bringen. Sie würden es aber sofort tun, wenn irgendwelche Aussichten für eine Wiederbelebung des Sonnenschirmartikels vorhanden wären. Die großen Waren- und Kaufhäuser müßten in Gemeinschaft mit den größeren Spezialgeschäften der Branche zu Beginn einer jeden Saison eine Spezialausstellung von Sonnenschirmen in die Wege leiten, um sie auf solche Weise wieder kauffähig zu machen. Wenn durch ein Zusammenarbeiten der Fabrikanten und Abnehmer, die ihrerseits in ständiger Fühlung mit der Mode und dem kaufenden Publikum sind, den ersteren Anregungen gegeben werden würden, dürften sie solchen gern zum Nutzen der ganzen Branche nachkommen. Daß dies nicht ohne Opfer von beiden interessierten Seiten geschehen kann, ist wohl selbstverständlich. Derartige Spezialausstellungen würden aber, wenn sie einige Jahre mit Ausdauer betrieben würden, ohne Zweifel einen Erfolg zeitigen. Die elegante Dame wird im Tragen eines ihre Toilette vervollständigenden eleganten Sonnenschirmes mit gutem Beispiel vorangehen, und das übrige Publikum wird früher oder später folgen. Durch die Wiederaufnahme des Sonnenschirmes würde der Schirmfabrikation eine zweite Saison erstehen, und damit wäre für die Arbeitskräfte das ganze Jahr hindurch Beschäftigung gegeben. Daß dies heute nicht der Fall ist, daraus erklärt sich im wesentlichen die ungünstige Lage der ganzen Schirmbranche. Denn infolgedessen entsteht einerseits die Abwanderung von Arbeitskräften, und müssen andererseits in der ruhigen Zeit Verkäufe in Regenschirmen getätigt werden, die den Selbstkosten nicht entsprechen. Sonnenschirme.

Auch das Regenschirmgeschäft hat im Jahre 1913 viel zu wünschen übrig gelassen. Die ersten Monate waren anhaltend trocken, und wenn der Juli in einzelnen Gegenden, namentlich in Süddeutschland, eine Regenperiode gezeitigt hat, so ist dem Regenschirme.

ein überaus trockener Herbst gefolgt, der Minderumsätze gebracht hat. Der Bedarf hat sich, wie im Vorjahre, wiederum auf Mittelqualitäten zusammengedrängt, ein Beweis für die geringe Kaufkraft des Publikums. Die allgemeine schlechte Geschäftslage macht sich in der Schirmbranche in erster Reihe bemerkbar, wird doch der Regenschirm ohnehin häufig als ein notwendiges Uebel betrachtet.

Export.

Doch besteht diese Auffassung zu Unrecht, da der elegante Regenschirm ein Bestandteil einer vollendeten Toilette ist. Er wird heute, namentlich von ersten Firmen Deutschlands in einer Vollkommenheit hergestellt, die ihm einen Weltruf geschaffen hat. Man sieht in Paris, London, New York und anderen Verkehrszentren deutsche Schirme, deren Ursprung den wenigsten Käufern bekannt ist. Erst nach und nach finden sich überseeische Käufer, die bisher im eigenen Lande oder im Auslande ihren Bedarf gedeckt haben, in Deutschland ein, und sehen hier mit Erstaunen, daß Deutschland für die Mode und für die Ausführung tonangebend geworden ist. Wenn auch vorerst die Aufträge noch nicht übermäßig groß sind, so ist doch anzunehmen, daß der Export sich bedeutend heben wird. Der Export von Stapelware hat sich nicht in der erhofften Weise gestaltet, da hohe Frachten und Zölle die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Fabrikats stark beeinträchtigten, obwohl es an Qualität das ausländische weit übertrifft.

Arbeitslöhne.

Die Arbeitslöhne dürften keine Veränderung erfahren haben. Sie sind durch die Ungunst der Sonnenschirmmode quantitativ kleiner geworden, weil für konfektionierte Sonnenschirme wenig Arbeitskräfte vorhanden waren und diese wegen Mangel an Beschäftigung sich anderen Branchen zugewandt haben.

Farbige Regenschirme.

Das Geschäft in farbigen Regenschirmen ging weiter zurück. Es wurden nur noch einfarbige Stoffe gekauft und allenfalls noch besondere Neuheiten, die durch die Eigenart der Fabrikation teuer werden und dem großen Publikum fast unerschwinglich sind. Der Umsatz in mittleren und billigen Preislagen verminderte sich andauernd. Dafür wurden shwarze Regenschirme mit feinen Stöcken bevorzugt.

Stöcke.

Infolgedessen wuchs nach wie vor das Bedürfnis nach Neuheiten in Stöcken, und die Stockfabrikanten, namentlich diejenigen, die besseres Fabrikat herstellen, waren überaus stark beschäftigt. Bei der Schwierigkeit der Beschaffung geeigneten Rohmaterials in den gangbaren Stärken, bei der Eigenart der Behandlung, der verschiedenen Hölzer, und bei der Vielseitigkeit des zu verwendenden Materials, als: Horn, Elfenbein, Silber, Golddoublé, Schildpatt, Bakelite, Galalith und Zelluloid beanspruchen die Fabrikanten eine mehrmonatliche Lieferzeit, die die kollektionsgemäße Ausführung von Schirmaufträgen außerordentlich erschwert.

In schwarzen Regenschirmstoffen wurden nach wie vor dünnrollende, leichte Qualitäten bevorzugt, die naturgemäß nicht die Dichtheit besitzen wie starke, undurchsichtige Stoffe. Stoffe.

Die Vereinigung der Schirmstoffabrikanten beschloß gegen Ende des Jahres eine Preiskonvention, deren Entwicklung sich gegen Schluß des Berichtsjahres noch nicht übersehen ließ. Das hatte zur Folge, daß auch die deutschen Schirm-Großfabrikanten eine Konvention vereinbarten, der über 90% aller in Frage kommenden Firmen sich angeschlossen haben. Konvention.

Die Schirmposamentenbranche war weiter bestrebt, der Mode Rechnung zu tragen und sich den Wünschen der Schirmfabrikanten anzupassen. Posamenten.

127. Fabrikation und Handel mit Seilerwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines.

Das Geschäft und die Fabrikation in Seilerwaren war im Jahre 1913 trotz reger Nachfrage für den Fabrikanten wie für den Händler wenig befriedigend, da die Verkaufspreise infolge der ständig gestiegenen Rohstoffpreise und Unkosten wenig Nutzen ließen.

Der von den Hanfspinnereien und Bindfadenfabriken geschlossene Trust wurde im Berichtsjahre durch Beitritt der noch außenstehenden Spinnereien und Bindfadenfabriken befestigt. Infolge strenger Durchführung der aufgestellten Bedingungen und Verbesserungen der Wiederverkaufsskalen begannen die ungünstigen Verhältnisse im Bindfadenhandel sich zu bessern. Die aufgestellten Verkaufsskalen bringen jedoch nur den größeren Grossisten annehmbaren Verdienst, während die kleineren Händler nicht den erhofften Nutzen daraus ziehen. Bei dauerndem, festen Zusammenhalten der Spinnereien und Bindfadenfabriken hofft man jedoch, die noch bestehenden Mängel zu beseitigen, so daß für den im Berichtsjahre mit geringem Nutzen arbeitenden Bindfadenhandel wieder bessere Zeiten zu erwarten sind. Bindfaden

Das Geschäft in Hanfseilen war, trotzdem 1913 ziemlicher Bedarf vorlag, ebenfalls nicht gut. Der durch ihre Knappheit bedingten Steigerung der Rohmaterialien im Preise und infolgedessen auch der Fabrikate konnten die Verkaufspreise nur langsam folgen. Im Berichtsjahre kamen Seile aus Hänfen, die in unseren Kolonien wachsen, sehr in Aufnahme und wurden teilweise sogar von Behörden verlangt und vorgeschrieben. Schlechte Ueberseeische und Kolonialhänfe wurden zum Nachteil der guten Qualitäten viel auf den Markt gebracht und auch gemischt verarbeitet. Hanfseile

Durch den vor Jahren geschehenen Zusammenschluß der Jutespinner und -Weber konnten die Preise in der Garn-Fabrikation geregelt werden, so daß für den Fabrikanten ein Nutzen blieb, trotzdem die Nohmaterialien im Berichtsjahre andauernd im Gurte.

Preise gestiegen waren. Der Handel gestaltete sich durch die dauernde Preissteigerung schwieriger, durch die Preisfestlegung konnte aber größtenteils den Schleuderern das Handwerk gelegt werden, so daß stets mit, wenn auch kleinem, Nutzen gearbeitet wurde.

Drahtseile. Der Bedarf in Drahtseilen in allen Stärken für alle Zwecke war auch im verflossenen Jahre gut. Doch gingen die Preise trotz größerer Herstellungskosten ständig zurück, so daß bei diesem Artikel für den Fabrikanten nur wenig Nutzen blieb. An dem Preisrückgang waren namentlich die vor Jahren vorgenommenen Betriebsvergrößerungen schuld, die der Vergrößerung des Absatzes doch wohl vorausgeeilt waren. Infolgedessen kamen manche Preisunterbietungen, namentlich von seiten auswärtiger Firmen, vor.

Arbeiter. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und -nehmern war auch im Berichtsjahre einigermaßen zufriedenstellend. Die Arbeitnehmer verstanden es, trotz der teilweise schlechten Beschäftigung bedeutende Lohnerhöhungen auf gütlichem Wege zu erreichen.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Im Berichtsjahre festigte sich der 1912 gegründete Verband der Hanfspinnereien und Bindfadenfabrikanten Deutschlands mehr und mehr, und ließ bei gänzlichem Mangel aller Außenseiter die Abnehmer seine Macht fühlen. Er begnügte sich nicht damit, den Revers von 1912 bestehen zu lassen, sondern erweiterte ihn dahin, daß dem Grossisten kein Lieferungsanspruch an die Fabriken zustehen solle, während die letzteren niemals für Nichtlieferungen haftbar gemacht werden können. In einer weiteren Bestimmung des Reverses behielt sich der Verband vor, ihn abzuändern, wenn es ihm nötig erscheine. Diesen Revers mußten die Händler durch ihre Unterschrift gutheißen, wollten sie sich nicht dem Boykott durch den Verband aussetzen. Der Verband schrieb auch im Berichtsjahre seinen Abnehmern Verkaufspreise vor, deren Nichtbeachtung er mit dem Verlust des Rabattbruchteils bedrohte, den die Revershändler bei den Fabriken bis zum Jahresschlusse stehen zu lassen verpflichtet sind. Auch des ganzen Reversbonus sollten diejenigen verlustig gehen, die die Verbandsverkaufspreise nicht innehalten würden. Schließlich behielt sich der Verband noch das Recht vor, in diesem Falle allen Fabriken, trotz abgeschlossener Lieferungsaufträge, die Weiterlieferungen zu verbieten. Die Verkaufspreise des Verbandes waren jedoch für den Kleinhandel viel zu hoch bemessen, und so sollten einem der ersten Grossisten zirka 11 000 Mk. vom Verbande einbehalten werden, weil ihm angeblich Unterverkäufe zu einem Differenzpreise von 60 bis 70 Mk. nachgewiesen worden waren.

Der Prozeß in dieser Angelegenheit schwebte noch zu Ende des Berichtsjahres.

Wenn demnach auch gegen die Leitung des Verbandes mancherlei einzuwenden ist, so muß doch zugegeben werden, daß sein Bestehen auch dem Handel Vorteile gebracht hat. Im Berichtsjahre konnten immerhin bessere Preise als je vorher erzielt werden. Die Steigerung betrug 15 Pfg. für das Kilo, und ist, wie nochmals betont sei, nicht als Folge der Erhöhung der Rohstoffkosten, sondern des Zusammenschlusses der Fabriken zu bezeichnen. Man rechnete daher auch am Ende des Berichtsjahres für die nächsten Monate mit einer weiteren Preissteigerung um 10 %.

128. Fabrikation von Netzen.

Prosperität.

Die Schwankungen in der Prosperität wurden verursacht durch die Witterung, durch das geringe Auftreten oder gänzliche Ausbleiben der Sprotten und Heringe in manchen Bezirken der Ostsee, der Anchovis in Holland und der Brislinge in Norwegen. Der Heringsfang in der Ostsee war im Frühjahr besonders schlecht, der der Flundern dagegen gut. In Spanien und Portugal blieb der Fang von Sardinen hinter dem Durchschnitt zurück. Die Prosperität wurde weiter beeinträchtigt durch Gesetze in den verschiedenen Ländern, welche die Schonzeit auf gewisse Fische länger wie gewöhnlich ausdehnen, oder den Fang verbieten, oder auch plötzlich Aenderungen in den bisher gebräuchlichen Maschenweiten vorschreiben, und endlich durch Kriegsunruhen auf dem Balkan und in der Türkei, und die damit zusammenhängenden Kriegsbefürchtungen in Südrußland. Die Eisfischerei am Beginn des Jahres konnte, mit Ausnahme von Ost- und Westpreußen, gar nicht oder nur ganz kurze Zeit ausgeübt werden. Der Bedarf an Netzen resp. an dem nötigen Ersatzmaterial fiel somit aus. Die in dem heißen Jahre 1911 ausgetrockneten kleineren Fischwasser waren wegen Mangel an Wasser und Fischen nicht mehr zu befischen. Die Fischereierträgnisse in den Binnenmeeren des südlichen Rußlands, welches unser Hauptabsatzgebiet darstellt, waren nicht so gut wie in früheren Jahren. Der Krieg der Balkanstaaten gegen die Türkei ließ die Geschäfte nach diesen Ländern vollständig stocken. Aufträge gingen im Verlauf des ganzen Jahres 1913 ausreichend ein, doch machte sich immer mehr und mehr der Mangel an Arbeiterinnen bemerkbar, so daß die Leistungsfähigkeit in der Fabrikation nicht mehr zunahm, sondern trotz Neuanschaffung einiger Maschinen zurückging.

Die ausländischen Netzfabriken machen sich von Jahr zu Jahr mehr die Zollverhältnisse in Deutschland zunutze, indem sie durch systematische Bearbeitung des Marktes und Preisunterbietungen die bereits spärlichen Aufträge aus Deutsch-

land an sich reißen. Das Jahr 1913 ist infolgedessen als nur genügend zu bezeichnen. Ursachen dafür sind außer den bereits erwähnten Gründen beschränkte Aufnahmefähigkeit des in- und ausländischen Marktes und Erstarken der ausländischen Konkurrenz, große Netzlager bei den Händlern und wenig Nachfrage bei den Fischern selbst.

Baumwollpreise.

Die Preise für Baumwolle wurden in Amerika wieder durch alle möglichen Mittel in die Höhe getrieben. Gleichzeitig stiegen auch die Preise für ägyptische Baumwollfabrikate. Die Preise für russisches und italienisches Hanfnetzgarn wurden durch die Preisvereinigung der Hanfgarnspinner mehrfach im Preise erhöht. Die Verkaufspreise des Fertigfabrikates konnten diesen Preissteigerungen leider nicht folgen.

Absatzgebiete.

Außer dem Inland kamen als Absatzgebiete, wie in früheren Jahren, ganz Europa, das asiatische Rußland, die Türkei, Aegypten, die Nord- und Westküste von Afrika, die Vereinigten Staaten und Südamerika in Betracht. Doch ging der Absatz stark zurück.

Zollverhältnisse.

Die russischen Zollverhältnisse sind nach wie vor sehr unsicher. Die Zollbeamten nehmen oft die Verzollung von Fischnetzen ganz willkürlich vor, so daß dieser Artikel vielfach einem höheren Zollsatz unterliegt, als im Tarif für ihn vorgesehen ist.

Export.

Der Export nach Rußland, dem Hauptabsatzgebiete für deutsche Netze, droht durch die schwebende Erhöhung des vertraglich nicht festgelegten Zollsatzes für Fischnetze gänzlich unterbunden zu werden. Statt eines Zolles von 1,05 Rubel wird ein solcher von 12 Rubel pro Pud von russischer interessierter Seite beantragt, und wohl sicher auch eingeführt werden, was aber im Interesse der deutschen Netzindustrie unter allen Umständen verhindert werden sollte. Die Möglichkeit dazu bietet sich vielleicht bei den Verhandlungen über den Abschluß eines neuen Handelsvertrages mit Rußland. Es wäre angebracht, den Artikel Fischnetze mit in den Vertrag zum bisherigen Zollsatze von 1,05 Rubel pro Pud aufzunehmen, um der deutschen Netzindustrie dieses Absatzgebiet noch so lange wie möglich zu sichern. Auch ist die russische Netzindustrie heute bei weitem noch nicht in der Lage, den Bedarf im eigenen Lande einigermaßen zu decken. Durch Schutzzölle haben bereits Schweden, Frankreich, Norwegen, Dänemark, Oesterreich-Ungarn, die Schweiz, Italien, Spanien und Portugal den Export nach diesen Ländern fast unmöglich gemacht. Nur Deutschland macht hinsichtlich des Schutzzolles eine Ausnahme. Der Einfuhrzoll für Netze aus dem Auslande nach Deutschland beträgt 3 Mk. per 100 kg, dagegen der für Baumwollgarn, aus dem die Netze erst hier in Deutschland hergestellt werden, 40 Mk. per 100 kg, was geradezu eine Begünstigung der aus-

ländischen Konkurrenz zu nennen ist. Denn dadurch wird diese jederzeit in den Stand gesetzt, die deutschen Netzfabriken im eigenen Lande ganz erheblich in den Preisen zu unterbieten. Das Mißverhältnis wird um so drückender empfunden, als seit der neuen Reichsgewerbe-Ordnung, die wiederum eine Verkürzung der Arbeitszeit für weibliche Arbeiter vorschrieb, die gesamte Produktion um den zehnten Teil verringert wurde. Die unvermeidliche Folge der gekürzten Arbeitszeit war eine Lohnerhöhung, dazu kamen noch die Schutzzölle des Auslandes, die Zollverhältnisse im Inland, sowie die erhöhten Steuern, so daß die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Netzindustrie auf dem Weltmarkte von Jahr zu Jahr geringer wird.

Arbeiter-Verhältnisse.

Es mangelt fortgesetzt an weiblichen Arbeitskräften, so daß es im Berichtsjahre sogar schon schwer war, eine genügende Anzahl von Arbeiterinnen zu bekommen. Die Löhne sind durchweg gestiegen.

Aussichten.

Die Wünsche der Industrie gehen auf Abänderung des bestehenden Einfuhrzolles nach Deutschland auf Netze aus Baumwollgarn, der auf die gleiche Höhe wie der des Baumwollgarnes selbst gebracht werden soll. Ferner auf Abschaffung der Geldunterstützung, die den großen Heringsfischerei-Gesellschaften an der Nordsee vom Staate jährlich bewilligt wird. Die Gesellschaften decken ihren gesamten Bedarf an Heringsnetzen aus Baumwollgarn ausschließlich im Auslande, und lassen die einheimische Netzindustrie dabei unberücksichtigt. Allen Eingaben von seiten der deutschen Netzfabrikanten ist es bisher nicht gelungen, bei den Behörden zu veranlassen, eine Weitergewährung der staatlichen Unterstützung an die Heringsfischerei-Gesellschaften von der Begebung von Aufträgen an die deutschen Netzfabriken abhängig zu machen. Eine Eingabe der Interessenten wegen Entsendung eines Mitgliedes in den wirtschaftlichen Ausschuß für Zoll- und Handelspolitik, um die Interessen der deutschen Netzfabriken wahrnehmen zu können, wurde abschlägig beschieden.

129. Baumwollabfälle.

Schon der Bericht des Vorjahres hatte nicht viel Günstiges über den Gang des Geschäftes in Baumwollabfällen verzeichnen können. Im Jahre 1912 waren es besonders die Schwierigkeiten beim Einkauf von Baumwollabfällen gewesen, die einem befriedigenden Ergebnis hindernd im Weg gestanden hatten. Die Rohprodukte hatten dauernde Preissteigerungen erfahren, und infolgedessen war in fast allen Spinnereibetrieben mit einer sparsamen Sorgfalt gearbeitet worden, die nur wenige Abfälle übrig ließ. Andererseits war der Absatz in billigeren Baumwollwaren im Vorjahre nicht sehr befriedigend gewesen, so daß um die Wende 1912/13 in den verschiedensten Lagerräumen

große, für lange Zeit reichende Bestände in diesen Waren aufgestapelt waren.

Wir haben diese ungünstigen Verhältnisse des Vorjahres kurz rekapituliert, um die sehr wenig befriedigende Lage, in die dic Baumwollabfallbranche im Laufe des Berichtsjahres geriet, besser verstehen zu können. Denn natürlich machten sich hier die allgemein ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse von 1913 noch empfindlicher bemerkbar, als auf anderen Gebieten des Geschäftslebens, in denen man das Vorjahr mit zufriedenstellenden Resultaten beschlossen hatte. Infolge der Balkanwirren reduzierte sich der Absatz an Baumwollwaren nach den beteiligten Ländern, die sonst fast ausschließlich diese Fabrikate konsumieren, wohl auf fünf Sechstel seines früheren Umfangs. Dazu schwankten die Baumwollpreise während des ganzen Berichtsjahres so stark, daß man zumeist von größeren Geschäftsabschlüssen absah und sich nur mit dem nächsten Tagesbedarf versorgte. In gleichem Sinne wirkte schließlich die allgemeine Geldknappheit. Es kam dahin, daß die Fabriken für Baumwollwaren das erforderliche Rohmaterial nur bezogen, um das Einrosten der Maschinen zu verhindern, und trotzdem hatten sich gegen Ende des Berichtsjahres enorme Lager an Baumwollwaren angehäuft. Infolgedessen haben 1913 wohl nur wenige Fabriken mit befriedigenden Gewinnen gearbeitet. Bei dieser Lage der Fabrikation konnte naturgemäß auch der Handel mit ihren Abfällen keine zufriedenstellenden Resultate haben.

130. Filzfabrikation.

Sohlenfilz.

Die Sohlenfilzindustrie stand im Verlaufe des Jahres 1913 unter dem Zeichen des Versuches eines Zusammenschlusses. Die Verhandlungen setzten bereits im Februar des Jahres ein, ohne jedoch in der ersten Zeit zu nennenswerten Erfolgen zu führen. Mißliche Erfahrungen aus früherer Zeit traten den allseitig gehegten Wünschen eines Zusammenschlusses hindernd in den Weg. Von größter Bedeutung wurde es, daß gegen den Herbst des Jahres eine noch nie dagewesene Steigerung des Rohmaterials (der Tierhaare) von Amerika ausgehend eintrat, die damit motiviert wurde, daß der erhöhte Konsum besonders auch in der Sealskinfabrikation die Steigerung der Preise rechtfertigte. Diesem Druck von Amerika aus folgte auch der deutsche Haarmarkt, so daß auch hier Steigerungen des Rohmaterials von 30, 40, ja sogar 50% zu verzeichnen waren. Damit kamen die ins Stocken geratenen Verhandlungen wieder voll in Fluß, und führten schließlich dazu, daß sich die Sohlenfilzindustrie zu einer fest organisierten Preiskonvention zusammenschloß. Während in der ersten Hälfte des Jahres über den schlechten Stand der Preise außerordentlich Klage geführt wurde, konnte bereits kurz nach Zustandekommen der Konvention über eine Besserung

berichtet werden. Wenn diese nicht in vollem Maße bereits in dem letzten Viertel des Jahres zur Geltung kam, so lag dies einerseits daran, daß das Eintreten des Winters zu lange auf sich warten ließ, andererseits hatte die vom Verbande auf Grund der Steigerung der Rohmaterialien durchgeführte Steigerung der Verkaufspreise für Sohlenfilze bewirkt, daß die Kundschaft ihre Abschlüsse bis zu dem zulässigen Höchstquantum ausnutzte, ein Umstand, der in früheren Jahren nicht zu beobachten war. Nichtsdestoweniger darf gesagt werden, daß durch den Zusammenschluß bereits eine wesentliche Gesundung der Branche herbeigeführt wurde, und daß man im besonderen durch den, wenn auch spät einsetzenden scharfen Winter für das kommende Geschäftsjahr mit im allgemeinen günstigen Resultaten rechnen darf.

131. Hutfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht

Fabrikation

In den Fabriken waren Ausstände nicht zu verzeichnen. Außer ganz kleinen Preiserhöhungen für einzelne Fabrikationszweige haben die Arbeiter in gewohnter ruhiger Arbeit die Fabrikation gestützt. Die Preise für Rohware waren gegen alles Erwarten sehr fest, besonders für Wolle, während Hasenhaare durch den enormen Verbrauch, den die Mode in Velourhüten mit sich brachte, eine Steigerung von weit über 100 % erfuhren. Auch Bänder, Leder und Futterseiden sind im Preise bedeutend in die Höhe gegangen, so daß der Fabrikant selbst bei seinen kleinen Aufschlägen eher weniger als mehr gegen das Vorjahr verdiente. Man war jedoch während der Frühjahrssaison hinreichend mit Orders versehen, besonders in weichen Modehüten (langhaarigen), und konnte im großen und ganzen mit dem Resultat des ersten Halbjahres sehr zufrieden sein. Im zweiten Halbjahre ging das Geschäft in gesteiften Hüten zurück und flaute gegen Ende des Jahres so bedeutend ab, daß viele Arbeiter wegen des Fehlens der Orders entlassen werden mußten. Durch die wirtschaftliche Depression wurde auch die Zahlungsweise der Engros-Kundschaft schleppender und die Fabrikanten mußten sehr viel an Zinsen usw. verlieren.

Das Engrosgeschäft.

Das Engrosgeschäft folgte natürlicherweise dem Gange der Fabrikation. Die Orders, die die Grossisten zum Frühjahr aufnahmen, waren recht ausgiebig, auch die zum Herbst gegebenen Aufträge waren ganz genügend, aber durch den überraschenden Wechsel in der Mode, der den Velourhutartikel, also den aus feinem Hasenhaar angefertigten teuren Hut, von 70—150 Mk. pro Dutzend zur Aufnahme brachte, wurde das Geschäft im Laufe der Herbstsaison stiller. Es wurde in der Hauptsache nur dieser eine Artikel in großem Maßstabe nachbestellt. Er wurde dadurch sehr knapp und es konnte nicht alles geliefert werden, was bestellt wurde. Wenn auch die Umsätze bei den Grossisten

in der Summe nicht gelitten haben, so war doch der Verdienst bedeutend kleiner, so daß das Jahr 1913 zu den schwächeren Jahren der Branche gehört. Die Depression in den wirtschaftlichen Verhältnissen kam auch in der sehr langsamen Zahlungsweise der Detaillisten stark zum Ausdruck; auch hier verloren die Grossisten viel Zinsen. Auch der gesteifte Hut, der im Herbst durchschnittlich stärker gekauft wird, wurde durch das Velourhutgeschäft stark gedrückt, fast alle Grossisten behielten Läger in diesem Artikel zurück, die erst in nächster Frühjahrssaison abgesetzt werden können.

Das Detailgeschäft.

Das Detailgeschäft hat in gleicher Weise durch die überraschende Mode gelitten. Während das Frühjahrsgeschäft noch ziemlich normal war, wurde das Herbstgeschäft durch die große Depression in den wirtschaftlichen Verhältnissen, zum Teil durch die allgemeine Nachfrage nach dem Velourhut, für den merkwürdigerweise trotz der außerordentlich schlechten Zeit sehr hohe Preise in den Detailgeschäften angelegt wurden, sehr ungünstig beeinflußt, weil die großen Läger in gesteiften Hüten sowie in langhaarigen Phantasiesachen nicht genügend geräumt wurden. Die schwächer situierten Detaillisten konnten deshalb ihre Verpflichtungen nur sehr langsam erfüllen, ihre Wechsel mußten häufig prolongiert werden und die Aussichten für die Frühjahrssaison 1914 sind infolgedessen recht ungünstig.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Herrenhüte.

Die bereits im vorigen Berichte erwähnte Mode in weichen Herrenhüten hat nicht nur angehalten, sondern sich in bedeutend verstärktem Maßstabe weiter fortgesetzt. Der weiche Herrenhut dominierte in allen Variationen, sowohl im Frühjahrs- als auch im Herbst- und Wintergeschäft. Hauptsächlich wurden aufgerauhte Qualitäten gekauft und auch in diesem Jahre waren besonders die Woll-Velour-Hüte, täuschend ähnliche Imitationen von Haar-Velours, ein sehr begehrter Artikel. Auch Melangen, meistens in aufgerauhter Ware, wurden sehr stark bevorzugt, während die Umsätze in sogenannter glatter, weicher Ware sich in minimalen Grenzen bewegten.

Farben und Formen.

Während in früheren Jahren in bezug auf Farben, einige Nuancen immer besonders begehrt wurden, zeigte das Farbenspiel im Berichtsjahre eine außerordentlich vielseitige Gestaltung, es wurden sowohl ganz dunkle als auch ganz helle Töne viel umgesetzt. Gegen Schluß des Berichtsjahres dominierte dunkelgrün, dunkelblau und schwarz. Ebenso reichhaltig wie die Auswahl in Farben, machte sich auch eine Vielseitigkeit in den Formen bemerkbar. Die verwegendsten sowie die solidesten Formen fanden guten Absatz, man brachte dieselben vorherrschend im Einschlag-Genre. Gegen Ende des Berichtsjahres kamen die sogenannten Bolero- und Schlauchformen auf, es ist allerdings fraglich, ob besonders die letztere Art von langer Dauer sein wird.

Für die steifen Hüte kam ausschließlich die schwarze Farbe in Frage, auch bezüglich der Formen war ein wesentlicher Modewechsel nicht zu verzeichnen. Der breitrandige steife Hut hat sich auch in diesem Jahre gehalten, die verschiedentlichen Versuche mit kleineren, gebogenen Rändern haben ihm keinen Abbruch getan. Der Gesamtumsatz in steifer Ware hat jedoch durch die andauernde Mode in weichen Hüten eine ziemliche Einbuße erlitten. Sowohl in steifen als auch in weichen Hüten hat die Nachfrage nach besseren Qualitäten weiter angehalten, die billige Ware wird immer weniger gekauft und kommt fast nur noch für den Export in Frage.

Die Preise der Rohmaterialien, wie Wolle, Seide, Bänder, Hutleder, Schellack usw., waren sehr fest, es machten sich durchweg sehr wesentliche Preissteigerungen geltend. Wenn auch die Preise für den fertigen Hut in verschiedenen Artikeln erhöht werden konnten, so waren sie trotzdem nicht mit den sehr starken Erhöhungen der Rohmaterialienpreise in Einklang zu bringen. Preise.

Das Exportgeschäft befindet sich in steigender Tendenz und dürfte besonders durch den neuen Zolltarif in Amerika eine weitere nennenswerte Belebung erfahren. Export.

Im Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern hat sich nichts geändert, es kann nach wie vor als gut bezeichnet werden. Arbeiterverhältnisse.

In dem Artikel Seidenhüte war zu Beginn des Herbstgeschäfts nach langer Zeit eine etwas regere Nachfrage, insbesondere in besseren Qualitäten. Die Preise für Rohmaterialien begannen wieder etwas anzuziehen. Seidenhüte.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

b) Damenhüte im besondern.

Der Damen-Wollfilz-Hut brachte im Berichtsjahre sehr unangenehme Ueberraschungen. Während er zu Anfang der Saison als die große Mode bezeichnet wurde, hat er in ihrem weiteren Laufe diese Erwartungen nicht nur nicht erfüllt, sondern überhaupt vollständig versagt. Die launische Damenhutmode bevorzugte auf der ganzen Linie Sammet, und der Wollartikel wurde vollständig außer acht gelassen. Trotzdem in bezug auf Qualität ganz hervorragende Leistungen zu verzeichnen waren, kamen sie nicht zur Geltung und mußten der Sammetmode unweigerlich Platz machen. Der im vorigen Jahre so begehrte weiche Hut (Gamin) fand gar keinen Absatz, und die darin sowie in anderen Formen vorhandenen Läger wurden, nur um zu räumen, schließlich zu direkten Spottpreisen verschleudert. Dagegen wurde der Plumeau- oder Velbelhut gut gekauft und war der einzige Artikel, welcher der Sammetmode wenigstens einigermaßen Stand hielt. Während zu Anfang der Saison alle möglichen Farbentöne, besonders helle Nuancen, gefragt waren, dominierte wiederum zu Ende der Saison fast ausschließlich die schwarze Farbe. Bezüglich der Preise

der Rohmaterialien sowie der Arbeitsverhältnisse und Export gilt das Gleiche wie für Herrenhüte. Im allgemeinen kann das Berichtsjahr nicht als güstig bezeichnet werden. Die Schuld daran trägt der rasche Modewechsel, die ungünstigen Witterungsverhältnisse und die allgemeinen schlechten Zeiten.

Vierter Bericht.

Damenhüte aus Stroh.

Vierter Bericht.

(Damenhüte aus Stroh und Filz.)

Mit dem Beginn des Berichtsjahres trat die Mode in kleineren und kleinsten Hüten ihren Siegeszug an, um sich bis zum Beginn des entscheidenden Faktors — des Detailgeschäftes — völlig durchzusetzen. Die allgemeine Voraussage, die kleinere und kleinste Moderichtung käme nur für den Uebergang in Betracht und als Hochsommerhüte seien wieder größere Formen zu erwarten, hat sich nicht erfüllt. Die Silhouette der Frau wirkte auf den Beschauer durch diesen Umschwung wesentlich anders, aber keineswegs unschöner, so daß die kühn geschwungenen rahmenden Linien der großrandigen Mode rasch vergessen waren. Für die Geflechtshändler sind durch diesen Umstand die Umsätze stark herabgemindert worden, da der Materialverbrauch wesentlich geringer wurde. Die Formen resp. Fassons tauchten in zahlreichen Variationen auf, wovon sich Rembrandt, flache Glocken, Boleros, linksseitig höher und gradrandige Arten in schärfster Konkurrenz gegenüber standen. Als Material hat wiederum das japanische Tagal für gute Mittelware seine Zugkraft behalten, obwohl seine Qualität gegen das Vorjahr an Güte verloren hatte. Das Angebot war darin so außergewöhnlich groß, daß die Preise für Rohware im Laufe der Saison stark abbröckelten. Die Beliebtheit dieses Artikels liegt in der Eigenschaft des Grundmaterials: „Manillahanf", alle Farben gut und rein wiederzugeben. Für feinste Mode-Qualität galt Italienische 7 halm Pedalzacke, unter dem Sammelnamen „englisches Geflecht" bekannt, sie war besonders in feineren Nummern — $3^1/_2$ bis $4^1/_2$ mm — stark gefragt. Die Preise dieses Artikels in den angegebenen Stärken bei einer Maßlänge von 44 m, sind fast unerschwinglich geworden und erreichten die exorbitante Höhe von 4,75 Fr. pro Stück. Wenn man berücksichtigt, daß zur Herstellung eines Hutes $2^1/_2$ bis $3^1/_2$ Stück Geflecht notwendig sind, so wird sein hoher Preis im Engrosverkehr, zwischen 16 bis 22 Mk. schwankend, keine Verwunderung erregen. Als Ersatz für 7 halm Pedalzacke wurde für mäßigere Preislagen: 5 halm Pedal, 7 halm Venetianische Zacke, 7 halm Punta und chinesisches Laichow Mottled verarbeitet. Für belgisches Lisérét war zeitweilig reges Interesse vorhanden, konnte sich aber nicht über die Vorsaison hinaus auf nennenswerte Umsätze erheben. In den billigen und billigsten Preislagen haben Barmer Litzen in sehr hübschen Ausführungen, tagal- und puntaartig geflochten, für die Hutfabrikation eine beachtenswerte Rolle

gespielt und dienten dem Massenkonsum als Hauptartikel. Italienischer 3 halm Holzbast und die bessere elegantere Marke 7 halm Bast, ehemalige Favoriten der Sommermoden 1908 bis 1911, sind infolge der Verbilligung des japanischen Tagals völlig vom Markt verdrängt worden; ebenso sind die aus Schilfbasthalmen geflochtenen exotischen Stumpen, die sich 1911/1912 großer Beliebtheit erfreuten, und besonders für einfache Trotteurhüte verarbeitet wurden, von der Ungunst der Mode fast ausgeschaltet. Hinsichtlich der Farben brachte die Vorsaison viel lebhafte Tönungen, es waren: ceriserot, kupfer, bischofslila, drei bis vier schöne stark differierende Schattierungen in gold, fasan, braun, marine und taupe sehr bevorzugt. Der Hauptbedarf hat sich jedoch auf schwarz konzentriert und hielt an bis zum Saisonschluß, der leider überraschend früh eintrat und dann nur noch minimale Umsätze in reinweiß und creme brachte.

Mit dem Wort „Filz" im engeren Sinne hat die laufende Saison wenig oder gar keinen Zusammenhang, da das allein herrschende Material der Herbstmode — der überaus kleidsame und schmeichelnde Sammet — jeden anderen Stoff abfallen ließ. Vom Standpunkt der hochentwickelten Wollfilzhut-Fabrikation, für deren Zwecke diesmal ein dem teuren Haar-Velour ähnliches Material: Velourette, Velourisse, auch Woll-Velour genannt, von den Stumpenfabrikanten herausgebracht wurde, ist dies außerordentlich zu bedauern. Die hauptsächlichsten Verkäufe in diesen Artikeln bewegten sich in minimalen Grenzen und sind gänzlich ohne Nachbestellungen geblieben, ein Zeichen des mangelnden Interesses der Konsumenten. Velourhüte brachten noch mittelmäßige Umsätze, doch war das Angebot größer als die Nachfrage. In Woll-Plumeshüten sind frühzeitig umfangreiche Dispositionen getätigt worden, ohne indes die dominierende Stellung des Sammethutes zu erschüttern. Erwähnenswert ist die Tatsache, daß der hypermoderne Sammethut bei weitem nicht in dem Umfange wie früher in der Großfabrikation geklebt hergestellt worden ist, sondern von den Detaillisten in den eigenen Ateliers handgearbeitet wurde. Nur die nackten Hutfassons in Linon (ein Gewebe aus appretierter Baumwolle), Sparterie und Sparterie-Imitation als Untermaterial zum Drapieren der Sammete brachten große quantitative Umsätze, aber bei der Billigkeit des Materials keinen solchen Gewinn, um den Ausfall in der Filzhutfabrikation einigermaßen auszugleichen. Filz.

Im großen und ganzen ist für die Hutfabrikation die Herbstsaison 1913 die denkbar ungünstigste seit langen Jahren gewesen, nicht nur allein durch die Richtung der Mode, sondern auch durch die allgemeine wirtschaftliche Lage, besonders die letztere kam in der allseitig verminderten Kaufkraft zum Ausdruck. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war im Berichtsjahre gut und gab zu keinerlei Differenzen Anlaß.

132. Künstliche Blumen und Federn.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Künstliche Blumen.

Allgemeines.

Das Berichtsjahr brachte in seinem Verlaufe der Blumenindustrie eine Reihe schwerer Enttäuschungen. Schon im Januar wurden die an eine günstige Mode geknüpften Hoffnungen sehr herabgestimmt, als zu den Frühjahrsausstellungen ausschließlich kleine Modellhüte herausgebracht wurden. Soweit deren Garnitur nicht aus Strauß-, Reiher- und Paradiesfedern, die reichlich verwendet waren, bestand, sah man viel kleine Blumen in gemischten bunten, sogenannten „bulgare“-Tönen; dieses Genre wurde auch sehr stark gekauft, sowohl in kleinen runden Touffes, wie auch zu schmalen Ranken gebunden. Wenn hierin aber mit der sächsischen Konkurrenz, die diese Artikel naturgemäß viel billiger liefern konnte, zu rechnen war, so konnte von einem wirklich lohnenden Geschäfte nicht die Rede sein. Hin und wieder wurden auch größere Blumen in eleganter Bindart verwendet. Immerhin war die Berliner Blumenfabrikation bis Ende Februar voll beschäftigt. Aber schon Anfang März trat eine Pause ein; die andauernd schlechte Witterung, die frühen Feiertage, die um diese Zeit drückende politische Lage und die noch völlig ungeklärte Mode verhinderten eine gesunde Entwicklung des Geschäftes. Es schien, als sollte Ende März den Blumen neue Chancen gegeben werden; zur zweiten „hellen“ Modellhutausstellung wurden mit größeren Blumen reich garnierte Hüte gezeigt, die Nachfrage belebte sich, und es schien, als wolle die Haute Saison für das früher Versäumte reich entschädigen. Diese günstige Stimmung hielt aber nur verhältnismäßig kurze Zeit an, und der kleine, zum Teil fast ungarnierte, in der Mehrheit aber mit den schon vorerwähnten Federnarten besteckte Hut behielt die Oberherrschaft und drängte die Verwendung von Blumenschmuck vollständig in den Hintergrund, so daß das Sommergeschäft früher als sonst sein Ende fand. Als Blumen zur Sommersaison so ungünstig abschnitten, war natürlich seitens der Grossisten auch wenig Lust vorhanden, in ihre Winterkollektionen Blumen aufzunehmen, es vollzog sich dies in der Tat nur im bescheidensten Maße. Es konnte daher nicht überraschen, daß die hierauf erfolgten Nachbestellungen recht geringfügig ausfielen. Bei den Herbstausstellungen war den Blumen eine sehr untergeordnete Rolle zugeteilt, hin und wieder erschienen ein paar Sammetschmetterlinge, die auch eine Zeitlang gerne gekauft wurden, vereinzelt auch kleine Sammetrosen, Georginen, Pensées usw., dann kamen Pelzrosen, hauptsächlich in schwarz, mit farbigem Sammet verarbeitet, in Aufnahme, die sich bis zum Schlusse der Saison hielten. Im Laufe des September nahm unsere Industrie einen neuen Aufschwung, indem die Konfektion zur Ausschmückung

eleganter Kleider Ansteckblumen aufnahm. Hauptsächlich wurden große elegante Sammetrosen in offener Ausarbeitung, dann auch Sammetkamelien, große Georginen, Dahlien und sonst geeignete Phantasieblumen gekauft, auch kleine, für Straßenkostüme geeignete Buketts. Es entwickelte sich in diesen Genres bis gegen Ende Oktober ein reges Geschäft, das vermutlich bei Eintritt der eigentlichen Ballsaison neu aufleben dürfte. Diese neuartige Verwendung der „künstlichen Blume", die allgemein Anklang findet, und diesem Artikel wieder die Sympathie des großen Publikums zurückerobert, läßt die Hoffnung erwecken, daß die Mode sich dieses vernachlässigten Stiefkindes für die Folge wieder mehr annehmen werde. Tatsächlich tauchten zum Schlusse der Herbstsaison wieder mehr Hüte mit geschmackvoller Blumengarnierung auf, so daß in die recht einseitige und eintönige schwarze Mode der letzten Zeit wieder mehr Farbe und Leben getragen wurde. Die Mißstimmung, welche durch die andauernd schlechte Geschäftslage in der ganzen Putz- und Modebranche hervorgerufen wurde, fand auch in der verminderten und erschwerten Aufnahme neuer Frühjahrskollektionen ihren Ausdruck. Man verspricht sich für die erste Reisezeit kein besonders lohnendes Geschäft in Blumen, glaubt jedoch allgemein, daß sich in der Mode in allernächster Zeit ein Umschwung vorbereitet, in dem die kleinen Hüte mit ihrer fast primitiven Garnitur verschwinden, und an deren Stelle größere, vorzugsweise mit Blumen garnierte Hüte treten werden. Vor Anfang des Jahres 1914 dürfte sich aber diese Besserung nicht vollziehen.

Export.

Das Exportgeschäft gestaltete sich in ähnlicher Weise wie im Inlande. Durchschnittlich wesentlich geringere Umsätze, verminderte Nachfrage, wenig Kauflust, dabei wurden nur ganz billige Sorten, besonders in seidenen Stielrosen, die zu unglaublich niedrigen Preisen an den Markt geworfen wurden, bevorzugt. Die Berichte aus allen für die Branche in Betracht kommenden Absatzgebieten aus England und Nordamerika trugen das gleiche Gepräge, überall dieselben Klagen über ungünstige Mode und schlechte Zeiten. — Bis gegen Ende des Berichtsjahres verhielten sich die ausländischen Einkäufer in der Aufnahme neuer Sommerartikel sehr zurückhaltend.

Arbeiterverhältnisse.

Infolge der während der ganzen Berichtsperiode stattgehabten schwachen Beschäftigung waren die meisten Fabrikanten gezwungen, einen größeren Teil ihres Arbeitspersonals zu entlassen, um so mehr, da in diesem Jahre keine Sommerdispositionen erteilt wurden. Naturgemäß sind diese ausgeschiedenen Arbeitskräfte, die in andere Branchen übertraten, für unsere Industrie dauernd verloren, ein Umstand, der sich bei einem erneuten Aufschwung empfindlich bemerkbar machen würde. Recht störend wirkte die Einführung der Pflichtfort-

bildungsschule für jugendliche Arbeiterinnen, doch ist anzunehmen, daß inzwischen eingeleitete Verhandlungen die größten Mißstände beseitigen werden.

Konvention.

Der „Verband der Blumen- und Blätterfabrikanten“ hat sich im ersten Jahre seines Bestehens, trotz einzelner Mißhelligkeiten und Anfeindungen, im großen und ganzen bewährt. Auch von seinem Wirken erhofft man eine weitere Gesundung unserer Industrie.

Preise.

Die Preise der hauptsächlich in Betracht kommenden Rohwaren, besonders Seide, Velvets und Seidensammete, zogen fortwährend an. Besonders in der zweiten Jahreshälfte traten nennenswerte Erhöhungen ein, denen anscheinend noch weitere Aufschläge folgen dürften, ein Umstand, der für die Blumenfabrikation in dieser kritischen Zeit nur neue Erschwerung bringt, da die Preislage für das fertige Fabrikat andauernd gedrückt bleibt. Auch für Baumwollstoffe (lawns) wurden, veranlaßt durch Schwierigkeiten auf dem englischen Arbeitsmarkt, Erhöhungen in Aussicht gestellt. Dieser Artikel war jedoch bisher von der Mode sehr vernachlässigt, weshalb selbst bei billigeren Angeboten die sonst üblichen größeren Abschlußkäufe vollständig ausfielen.

Künstliche Blätter.

Künstliche Blätter blieben während des ganzen Jahres stark vernachlässigt. Sie wurden nur, in der Hauptsache ganz billige Sorten, zu Bindereizwecken gekauft.

Zweiter Bericht

Zweiter Bericht.

Straußfedern. Allgemeines.

Das Jahr 1913 brachte für Straußfedern eine Fortsetzung der günstigen Konjunktur. Der im Frühjahr eingetretene völlige Umschwung der Mode von großen auf kleine Hutformen hat die Vorliebe für Straußfedern nicht beeinträchtigt, nur ließ der Konsum von langen Federn sehr nach und wendete sich passenden Garnituren mittlerer Größe zu. Unsere Erwartung, daß der Artikel Straußplatten eine große Zukunft haben wird, erfüllte sich im laufenden Jahre, und es wurden in diesem Genre bedeutende Umsätze erzielt. Pleureusen haben jede Bedeutung verloren und es werden darin nur noch kleine Mengen geringer Qualität fabriziert.

Die Klagen über das überstürzte Bestreben, täglich Neuheiten zu bringen, müssen wiederholt werden, es wird darin eine ernste Gefahr für das gute Reussieren der beteiligten Kreise erblickt. Es wäre auch sehr wünschenswert, die Modellhutausstellungen, welche immer früher begonnen wurden, erheblich später anzusetzen. Der Versuch ist durch die Konvention der Grossistenfirmen gemacht, und zwar für den 15. Febr. und 15. Aug., doch wäre es zur Ausnützung der Vorverkäufe, die für eine gute Lieferung seitens der Fabrikanten nötig sind, wünschenswert, noch spätere Termine dafür zu wählen. Die

früheren Jahre zeigen, daß das gut möglich ist, es kann nur zur Gesundung des Detailhandels beitragen.

Der mangelnde Konsum langer Federn brachte für dieses Material starke Preisabschwächungen, die von Auktion zu Auktion mehr zum Ausdruck kamen. Dagegen waren billige Sorten, Spadonas, Drabs, Cosen, welche für Gestecke geeignet sind, im ganzen Jahr teuer und haben sehr hohe Preise erreicht. Auf den fünf ersten Londoner Auktionen kamen in 23 427 Kisten 590 300 Pfund Gewicht zum Angebot, wofür 1 556 000 £ erzielt wurden. Für die Dezember-Auktion, die sechste und letzte des Jahres, sind nur zirka 4000 Kisten gedruckt, doch schätzen wir das durch die Eigner zurückgehaltene Quantum auf zirka 1000 Kisten, wodurch größere Preisabschwächungen vermieden werden sollen. Diese Politik hat sich während der beiden letzten Jahre bewährt, und wenn durch die allgemeine ungünstige Geschäftslage der Konsum von Straußfedern nicht in größerem Maße beeinträchtigt wird, so dürfte die Stützung des Marktes auch an diesem Jahresschluß richtig sein. Rohware.

Trotz aller Vogelschutzbestrebungen ist die Vorliebe der Damen für Reiher und Paradies nicht beeinträchtigt worden, und es konnten sich die enorm hohen Preise auf gleicher Höhe erhalten. Ein sehr wichtiges Ereignis für diesen Artikel ist aber das am 1. Okt. 1913 in Kraft getretene Einfuhrverbot in New York, wodurch das von Amerika sonst konsumierte Quantum dem europäischen Markte verbleibt. Bisher sind die Importeure bemüht, die Preise nicht sinken zu lassen, doch glauben wir, daß der amerikanische Ausfall geeignet ist, ein anderes Niveau herbeizuführen. Reiher und Paradiesreiher.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht

Der Umsatz im Jahre 1913 hat sich ungefähr auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr gehalten. Trotz der bis weit in die Hälfte des zweiten Semesters andauernden Balkanwirren und der Stagnation im deutschen Geschäft entwickelte sich die Sommersaison dank der eifrigen Tätigkeit der Fabrikanten im Exportgeschäft in ziemlich gutem Umfange. — Die Wintersaison dagegen setzte angesichts der Unsicherheit der politischen Situation überall ziemlich spät ein und erreichte diesmal — Ende Oktober — schon ein frühes Ende. Die Mode der großen Hüte war stark rückgängig geworden, die der kleinen und mittleren Formen nahm ihren Platz ein, und mit ihnen die Garnierung mit hochwertigen Reiher- und Paradiesgestecken. Diese nahm noch weiter Dimensionen an, wie sie bisher für unmöglich gehalten waren, und die intensiv gesteigerte Nachfrage beeinflußte die Preise der Rohmaterialien weiter stark, bis im Herbst diese Bewegung einen scharfen Stoß Phantasiefedern.

erlitt durch die Maßnahmen des Parlaments der Vereinigten Staaten, die den Import dieser hochwertigen Materialien verboten. — Neben diesen echten Garnierungen wurden gut gelungene Imitationen von Reiher- und Paradiesgenres oder minderwertige Reiherartikel vielfach gekauft, im übrigen aber, namentlich seit dem Sommer, alle möglichen und unmöglichen bizarren Formen, die, ausgehend von einem palmenartigen Effekt, durch Bauchungen und ähnliche Konturenveränderungen die Mannigfaltigkeit von Formen hervorbrachten, die als Neuheiten zur Aufrechterhaltung des Geschäftsganges laufend erforderlich war. — Ein recht lebhaftes Geschäft spielte sich in dem namentlich aus Gänsefedern hergestellten Bandeauflügel-Genre ab, allerdings fast ausschließlich im englischen Markte. Allmählich, nachdem immer mehr Fabrikanten dieses Genre aufgenommen hatten und das Angebot sich sehr verstärkt hatte, wichen erst die Fabrikatpreise, dann ging auch die Qualität zurück, bis endlich zu dem diesmal schon besonders zeitigen Schluß der Saison — Ende Oktober — ein Unterbieten, nur um Aufträge zu haben, eintrat, das die Preise auf ein verdienstloses Niveau herunterdrückte.

Straußfedern. Der starke Rückgang des Absatzes im Pleureusengeschäft setzte sich schnell fort, so daß man zeitweise ein Aufhören dieser Fabrikation befürchtete. Ein Aufflackern des Bedarfs in einigen Exportländern hat im großen und ganzen an dieser Situation auch noch nichts geändert, dagegen sprang die Nachfrage nach Strauß-Phantasien, die namentlich aus billigeren Rohfedern hergestellt waren, so plötzlich und so allseitig auf, daß eine, wenn auch nur kurze Zeit lang bestehende Nachfrage gute Arbeitsgelegenheit bot. Die Formen dieser Strauß-Phantasien waren homogen den oben erwähnten Palmen- und ähnlichen Phantasie-Genres. — Ein Absatz nach den Vereinigten Staaten war indes nach wie vor ausgeschlossen, da die dortige Industrie durch den Eingangszoll von 60 % vor jeder Konkurrenz geschützt ist. — Die Preise des Rohmaterials für die Straußphantasie-Genres, die allseitig gefragt waren, wurden dauernd von Auktion zu Auktion getrieben, bis auch hier die Oktober-Auktion, dem Schluß der Saison entsprechend, zum größten Teil einen Rückschritt in den stark gestiegenen Preisen zeitigte. — Die Preise der Rohware für die vernachlässigten guten Genres waren, entsprechend dem zurückgegangenen Bedarf in diesem Artikel, dauernd niedrig.

Allgemeine Lage. Ein Ereignis von größter Tragweite für die Branche, dessen Folgen aber noch gar nicht übersehen werden können, war das in der Parlaments-Session der Vereinigten Staaten gelegentlich der Unterwood Tarif-Reform-Bill beschlossene Verbot der Einfuhr von Federn von Wildgeflügel und von Fabrikaten daraus, einschließlich der oben besprochenen Reiher- und Paradies-Vogelfedern. Während die Kampagne der amerikanischen Vogelschutzbestrebungen nach außen hin eigentlich nur

diesen letzteren galt, hat es die geradezu wüste Agitation drüben zustande gebracht, daß mit den Reiher- und Paradiesvögeln ganz generell alle wilden Vogelmaterialien, sei es roh oder fabriziert, außer für wissenschaftliche und erzieherische Zwecke, von dem Gebiet der Vereinigten Staaten ausgeschlossen sind. Es ist dies ein geradezu unbegreifliches Vorgehen, denn das einfachste Argument der Welt, daß das Gefieder derjenigen Vögel, die ihres Fleisches wegen geschossen werden, erlaubt sei, ist glatt unbeachtet gelassen, und es ist einfach alles, was wildes Geflügel heißt, auf den Index gesetzt worden. Berauscht von den Erfolgen in ihrem eigenen Lande versuchen diese Vogelschutzfanatiker ihre Agitation in England und anderen Staaten fortzusetzen. Ihr muß in schärfster Weise entgegengearbeitet werden, falls nicht die enormste Schädigung, wenn nicht Vernichtung der Industrie eintreten soll. — In dankenswerter Weise haben sich die Aeltesten der Kaufmannschaft und die Berliner Handelskammer durch das Auswärtige Amt, in Parität mit den Schritten der französischen Regierung, bemüht, die Industrie vor dem schweren Schlag zu bewahren, der ihr zugefügt ist. So bedauerlich es ist, daß diese Bemühungen vor dem blinden Fanatismus der Amerikaner die Segel streichen mußten, so absolut erforderlich wird es sein, weitere die Branche bedrohenden Maßnahmen hintanzuhalten, und unsere Behörden werden den Dank der Industrie in reichem Maße erringen, wenn sie im geschilderten Sinne die Bestrebungen der Fabrikanten nach Aufrechterhaltung ihrer Fabriken unterstützen werden. Noch mehr zu beklagen als das Gesetz selbst ist die geradezu sinnlose Ausführung durch die Zollorgane, die sich nachgerade zu einer Kalamität auszuwachsen droht. — Abgesehen von den Zollchikanen, die das weibliche Passagierpublikum unter der rücksichtslosen Handhabung der Zollbehörden zu erdulden hat, die den die Dampfer verlassenden Damen einfach die Federgarnierungen von den Hüten schneiden, abgesehen von dem lächerlichen Widerspruch, daß die Zollbehörden verlangen, daß zum Beispiel bei eingeführtem Eßgeflügel (englischen und böhmischen Fasanen, irischen Grouse) die Federn im Einfuhrhafen gerupft werden müssen, ehe sie dem Fleischmarkt zum Verkauf zur Verfügung gestellt werden, wird der größte Schaden dadurch verursacht, daß die Zollbeamten, sei es infolge mangelhafter Sachkenntnis, sei es infolge ungenügender Information seitens des Treasury Departements, heute das verbieten, was gestern erlaubt war, und morgen das erlauben, was heute verboten war. Hier müßte die Beeinflussung durch unsere Auslandsvertretungen in erster Linie einsetzen. Es gilt, dem Handel — auch im Interesse der amerikanischen Firmen selbst — wieder den gesunden Boden zu geben, der heute nicht mehr vorhanden ist. Niemand weiß, woran er ist, niemand kann disponieren, niemand auch nur einigermaßen Geschäfte abschließen, bei denen er nicht befürchten muß,

daß sie allein durch die Zollbehandlung zu großen Verlusten führen. — Der Rohhändler, der Fabrikant, der Abnehmer leiden gleichmäßig darunter, und es droht ein Zustand auszubrechen, welcher einen blühenden Industriezweig Deutschlands, der Zehntausenden von Arbeiterinnen jahrein jahraus lohnende Beschäftigung zu geben pflegt, der Vernichtung überliefert. Im Verein mit den führenden, von gleichen Gefahren bedrohten französischen Industriellen der Branche war es dank den Bemühungen unseres Auswärtigen Amtes durchgesetzt worden, daß die Bestrebungen der Amerikaner auf ein vernünftiges Maß zurückgeführt wurden. Unerklärlicherweise ist es irgendwelchen Kniffen amerikanischer Politiker gelungen, dieses Resultat über den Haufen zu werfen, und das unsinnige Verbot durchzusetzen. — Während zunächst die Erleichterung beschlossen war, daß das Gefieder (und die Fabrikate daraus) solcher Vögel, die eßbar oder schädlich sind, für die Einfuhr erlaubt sein sollten, ist der Beschluß selbst dahin gefaßt worden, daß das Gefieder a l l e r wilden Vögel und der Fabrikate daraus verboten sei.

Nach der Auslegung soll zum Beispiel der Strauß als ein in Farmen gezogener Vogel zugelassen werden. Dementsprechend sind nach den dokumentarisch nachzuweisenden Beschlüssen des Treasury Department die Federn des Rhea (südamerikanischer Strauß, Nandu — französisch Vautour — englisch Vulture) am 21. Okt. offiziell zugelassen, am 26. Nov. wieder verboten und am 16. Dez. wieder zugelassen worden. In diesem Falle hatten die Zollorgane sich also überzeugen können, daß ihre Maßnahmen verkehrt waren. Der gleiche Fall liegt zum Beispiel bei dem für die Fabrikation außerordentlich wichtigen Gefieder der Fasanen vor. Fasanen sind ein sehr beliebtes Nahrungsmittel, werden in großem Umfange in Farmen gehalten, und es kann gar keinem Zweifel unterliegen, daß die Tiere nicht ihrer Federn, sondern ihres Fleisches wegen getötet werden. Erlaubt waren sie laut Kabel vom 28. Okt., verboten laut Kabel vom 26. Nov., erlaubt wieder am 18. Jan. 1914. Ob die Bestrebungen, dieses weitgehende Verbot wieder aufzuheben, von Erfolg sind, kann im Moment noch nicht gesagt werden. Im ganzen sind die Ausführungen des Gesetzes noch schlimmer als das Gesetz selbst, und die Industrie wird unbedingt nicht wieder gut zu machenden Schädigungen, die bei milderer Handhabung sehr wohl vermieden werden können, ausgesetzt sein. Hier gilt es, eine bedrohte Branche durch kräftige Unterstützung zu halten, und es ist aufs dringendste zu wünschen, daß der Hilferuf, den sie erhebt, nicht ungehört verhallt.

Federboas und Besätze.

Federboas und Federbesätze hatten auch im Jahre 1913 wenig Chancen, sondern nur ein gequältes Geschäft zu verzeichnen

133. Lumpenhandel.

Das Geschäft in leinenen und baumwollenen Lumpen für die Papier- und Kunstwollfabrikation nahm bis auf einzelne kleine Unterbrechungen fortdauernd einen günstigen Verlauf; die Preise hielten sich auf vorjähriger Höhe oder gingen für einzelne Sorten noch mehr in die Höhe. Gegen Ende des Jahres stellte sich eine große Knappheit in unsortierter Ware ein, so daß einzelne Sortierer ihre Arbeiter nicht beschäftigen konnten. Eine Ausnahme macht lediglich der Artikel „neuweiße und neubunte Abschnitte", welcher in Anlehnung an die Preisbewegung der rohen Baumwolle im Laufe des vergangenen Jahres im Bedarf und in den Preisen zurückging. Das Geschäft in wollenen Lumpen für die Kunstwollfabrikation war im allgemeinen befriedigend; der Export nach Amerika hat jedoch trotz Aufhebung des Zolles auf diesen Artikel bis jetzt nicht den erwarteten Aufschwung genommen.

VIII. Papierindustrie und Buchgewerbe.

134. Papierhandel.

Die Papierindustrie ist in diesem Jahre in einer sehr ungünstigen Lage gewesen. Schwierigkeiten der verschiedensten Art ließen durch die Ungunst der Wettbewerbsverhältnisse ein lohnendes Geschäft nicht zu. Die Preise fast aller Papiersorten zeigen einen Tiefstand, der selbst bei reichlicher Beschäftigung keinen ausreichenden Gewinn abwirft. In erster Linie leidet die Papierindustrie unter einer Uebererzeugung; während das Bestreben, die Gestehungskosten herabzudrücken, zur Massenherstellung drängt, bleiben die Verkaufspreise auf einem nur verlustbringenden Stand. Dabei ist die Steigerung der Herstellungskosten um so unangenehmer fühlbar. Die allgemeinen Aufwendungen verursachen höhere Ausgaben, vor allen Dingen wird die Papierherstellung durch die zunehmenden Schwierigkeiten der Rohstoffbeschaffung immer mehr verteuert. Die heimatlichen Holzvorräte decken schon lange nicht mehr den Bedarf, das ausländische zur Papierverarbeitung geeignete Holz steigt unausgesetzt im Preise. Der Wettbewerb in Rußland wird ständig heftiger, da die reichlichen Vorräte in den nahgelegenen Wäldern allmählich abgeholzt sind und das Material meist mit hohen Kosten aus dem Innern des Landes herbeigeschafft werden muß. Zellulose ist dadurch teurer geworden, nur Strohstoff allein ist infolge der günstigen Ernte billiger. Dagegen ist die Preiserhöhung von Lumpen weiter vorgeschritten. Kohlen bleiben auf ihrem hohen Preise stehen. Allgemeines.

Die Preise für Schreib- und Druckpapiere wurden durch die Uebererzeugung gedrückt. Der Versuch einer Preiskonvention be- Schreib- und holzfreie Druckpapiere.

schränkte sich nur auf bessere Normalpapiere, die infolge der Lumpenteuerung bedeutend im Preise gestiegen sind. Alle anderen Sorten leiden unter dem Preisdruck.

Satinierte und maschinenglatte holzhalt. Druckpapiere.

Die Preise für satinierte und maschinenglatte holzhaltige Druckpapiere sind trotz der hohen Holzstoffpreise im Preise gewichen.

Zeitungspapier.

Der Bedarf an Zeitungspapier ist in diesem Jahre infolge des unbefriedigenden Geschäftsganges der Buchdruckereien ständig zurückgegangen. Die Massenreklame fehlte, und somit ist der Beilagenbedarf der Zeitungen gleichfalls kleiner geworden. Die Unterbringung der freibleibenden Mengen war sehr schwierig, so daß eine Einschränkung der Fabrikation stattgefunden hat. Erzeugt wurden im ganzen im Jahre 1912 (letzte Statistik) 3 731 338 dz, davon wurden im Inland abgesetzt 3 378 984 dz und im Auslande 352 354 dz. Eine Erhöhung der Preise ist trotz der hohen Materialkosten aussichtslos.

135. Luxuspapierfabrikation.

Allgemeines.

Für die Papierausstattung (Herstellung von einfachen, feinen und feinsten Schachteln, mit Briefbogen und Briefdecken in einfacher oder künstlerisch verzierter Art) ist Berlin der Hauptplatz. Das Jahr 1913 war, im allgemeinen betrachtet, gut. Die Rohstoffpreise haben sich nur in Einzelteilen verändert. Kohlen sind teurer geworden. Von einer Preisverteuerung des Rohpapieres ist zwar viel geredet worden, sie hat sich aber in keiner Form bemerkbar gemacht. Pappen waren im ganzen etwas billiger als im Vorjahre. Die Verkaufspreise lassen, namentlich in den billigeren Waren, noch immer sehr zu wünschen übrig. Bei der süddeutschen und namentlich auch österreichischen Konkurrenz ist eine Gesundung der unteren Preislagen nicht zu erwarten. Im großen ganzen hat dagegen die Steigerung der Vorliebe des Publikums für bessere Waren angehalten. Der Umsatz hat sich gegen das Vorjahr etwas erhöht. Der Absatz nach dem Auslande ist der gleiche geblieben. Er hat sich nach einigen Ländern, namentlich nach Südamerika, gehoben, während das Geschäft nach Mexiko, der Unruhen wegen, völlig aufgehört hat. Auf dem Arbeitsmarkt sind irgendwelche bemerkenswerte Ereignisse nicht eingetreten. Infolge des Wehrbeitrages wurde eine Zurückhaltung der Käufer um Weihnachten beobachtet, es wird wohl mit einem flauen Frühjahrsgeschäft zu rechnen sein.

Tisch-, Tanz- etc. Karten.

Im einzelnen hat der Verlauf des Geschäftes in Tisch-, Tanz-, Glückwunsch-, Post-, Reklamekarten, Luxuskalender, Notizblocks usw. naturgemäß unter den Balkanwirren und dem anhaltenden teuren Geldstande, der wiederum eine Schwächung der Kaufkraft im Gefolge hatte, ziemlich erheblich gelitten, und das um so mehr, als diese Erzeugnisse besseren Genres gewissermaßen zu den Luxusartikeln gehören, in denen in

solchen Zeitläuften der Konsument sich bei seinen Einkäufen zuerst einschränkt. Es ist zu hoffen, daß mit dem Eintritt ruhigerer Zeiten und besserer Verhältnisse sich auch die Fabrikation und der Vertrieb in diesen Artikeln heben werden, denn sie haben sich auf dem Markte eingebürgert, und besonders Menüs fehlen an keiner Festtafel, wie auch Reklamesachen in allen möglichen Ausführungen immer mehr gebraucht werden; nur wird in besseren Zeiten und bei leichterem Geldstande mehr auf elegante Fabrikate als auf den Preis gesehen. Die Zahlungen im In- und Auslande gingen bei der überall erschwerten Geld- und Kreditbeschaffung schlechter als sonst ein, und die Zahl der Konkurse und unbezahlt zurückgekommenen Tratten war zweifellos erheblich größer als sonst. Die übrigen Klagen über die fortwährende Steigerung der dem Arbeitgeber auferlegten Lasten und allgemeinen Geschäftsspesen verstummen nicht, es wird dadurch der verbleibende Nutzen, der meistens in einem Mißverhältnis zum Umsatz steht, selbstverständlich immer geringer.

136. Fabrikation von Briefumschlägen.

Die Berliner Briefumschlagfabriken waren, wie dies leider auch im großen und ganzen in Deutschland überhaupt der Fall war, im Berichtsjahre weniger gut beschäftigt als im Vorjahre. Die Umsätze sind von Monat zu Monat zurückgegangen, eine Erscheinung, die in ähnlicher Weise kaum je zu konstatieren war. Der laufende Kontorbedarf ist zurückgegangen. Während aber früher, wenn dies der Fall war, ein Ausgleich dadurch gegeben war, daß der Bedarf für Reklamezwecke sich hob, ist dies im Berichtsjahre bedauerlicherweise nicht eingetreten, offenbar deshalb, weil im Hinblick auf die ziemlich unklare Gestaltung der nächsten Zukunft diejenigen Branchen, die in weniger günstigen Zeiten ihre Reklame auszudehnen pflegten, dieses Mal in dieser Beziehung sehr zurückhaltend gewesen sind. Die allgemeinen Unkosten haben sich wiederum erhöht, was wegen des nicht ausreichenden Umsatzes natürlich besonders schwer ins Gewicht fällt. Auch ist eine weitere Verteuerung der Fabrikation insbesondere deswegen eingetreten, weil nicht mehr in den früher üblich gewesenen größeren Quantitäten, sondern öfter in kleineren Quantitäten gekauft wird, was natürlich die Fabrikation selbst recht ungünstig beeinflußt. Die Preise der Rohmaterialien sind im allgemeinen auf der vorjährigen Höhe geblieben. — Das Exportgeschäft leidet nach wie vor unter den vielfach überaus ungünstigen zollpolitischen Verhältnissen. Die im Auslande in den letzten Jahren mehrfach errichteten Briefumschlagfabriken schränken auch den Exportabsatz immer mehr ein. Die Konvention bestand im Berichtsjahre unter den gleichen Verhältnissen

wie vorher fort; einige neue außenstehende Fabriken sind leider trotz der Ungunst der Konjunktur für die Briefumschlagfabrikation entstanden. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern waren normal. Die Kreditverhältnisse sind auch nicht mehr ganz so zufriedenstellend, wie es seit Jahren der Fall war. Es wird teilweise ziemlich schleppend gezahlt; doch sind größere Verluste nur selten vorgekommen. Die Aussichten für die nächste Zukunft werden etwas günstiger beurteilt; ein allmähliches Ansteigen des Umsatzes zeigte sich schon in allerletzter Zeit wieder.

137. Packpapierhandel, Tütenfabrikation und -Handel.

Das Jahr 1913 war für den Handel in Packpapieren, für die Fabrikation und den Handel von Tüten nicht günstig. Auch diese Artikel haben ganz wesentlich unter den politischen und Geldverhältnissen gelitten. Dazu kommt, daß auch die Witterungsverhältnisse recht ungünstig waren; der zum Teil verregnete Sommer, das verhältnismäßig warme Wetter des Herbstes haben indirekt auf die Geschäftslage der in Frage kommenden Artikel einen schlechten Einfluß gehabt. Immerhin entwickelte sich in Pack- und Tütenpapieren noch ein leidliches Geschäft zu auskömmlichen Preisen. Besonders Zellulosepapiere waren gefragt, ebenso fettdichte Pergamynpapiere, für welche Preiserhöhungen durchgesetzt werden konnten. Braunholzpapiere haben nur einen kleinen Absatzkreis, ebenso Goudronné und ähnliche starke Packpapiere, die mehr und mehr aus der Mode kommen.

138. Kartonfabrikation.

Die Kartonfabriken haben im Berichtsjahre nicht die erhoffte Besserung ihrer Branche gefunden, vielmehr hat sich durch die allgemeine ungünstige Konjunktur das Geschäft erheblich verschlechtert. In vielen Betrieben wurde in den Sommermonaten mit bedeutend reduzierten Arbeitszeiten gearbeitet. Auch das Herbstgeschäft hat nicht den wünschenswerten Aufschwung gebracht. Die Preise der Rohmaterialien hielten sich auf ungefähr der gleichen Höhe wie im Vorjahre.

139. Buchdruckerei.

Allgemeines

Der seit Beginn des Berichtsjahres einsetzende allgemeine Konjunkturumschwung und -Rückgang hat seinen Einfluß auch auf das Buchdruckgewerbe ausgeübt. Die in den meisten Druckereien Groß-Berlins noch im Winter vorhandene gute Beschäftigung ging bereits im Laufe des Frühjahrs ziemlich zurück, um im Sommer einer ziemlichen Stille Platz zu machen. Die Erholung ließ auch im Herbst viel zu

wünschen übrig. Ein Charakteristikum des ungenügenden Geschäftsganges war die besonders große Zahl von Arbeitslosen, die sich teilweise auf 7,4 % der beschäftigten Gehilfen belief.

Besondere Gründe des schlechten Geschäftsganges.

Der schlechte Geschäftsgang ist jedoch nicht ausschließlich auf den Konjunkturrückgang zurückzuführen, es waren hierbei auch noch andere Momente im Spiel, insbesondere die Abwanderung vieler Aufträge an die Provinzdruckereien, die durch ihre hiesigen Filialbureaus den Kundenkreis Groß-Berlins bearbeiten und deren Konkurrenz sich in Berlin in erhöhtem Maße bemerkbar macht. Ferner ist nach wie vor eine bedauerliche Verständnislosigkeit gegenüber der Marktlage durch ungenügend finanzierte und teilweise unfachmännisch organisierte Gründung neuer Betriebe zu konstatieren. Derartige Druckereien können sich nur durch allzu große Konzessionen seitens ihrer Lieferanten eine längere Zeit über Wasser halten, die schädlichen Folgen solcher Verhältnisse hat jedoch die Gesamtheit des Gewerbes zu tragen; durch ungenügende Kenntnis der kaufmännischen und technischen Voraussetzungen werden vielfach Aufträge zu Preisen erworben, die nicht als handelsüblich angesehen werden können, aber die Auftraggeber beunruhigen und zu solchen Folgen führen. Der Mißstand, daß die Auftraggeber auch bei geringen Druckarbeiten eine ganze Reihe von Druckereien zur Preisabgabe auffordern, um einen Drucker gegen den andern auszuspielen und womöglich auch das geringste Gebot noch zu drücken, hat sich leider ebenfalls nicht geändert. Es ist auch den eifrigen Bemühungen des Vereins Berliner Buchdruckereibesitzer nicht gelungen, derartige Schädigungen dem Gewerbe ganz fernzuhalten.

Preise.

Eine Aufbesserung der Preise für Drucksachen war trotz des bestehenden Preistarifs nur selten zu beobachten. Doch ist anzunehmen, daß durch die Tätigkeit der verschiedenen Institutionen der Tarifgemeinschaft sowie durch die tatkräftige Mithilfe der Buchdruckereibesitzer die Preisschleudereien etwas eingedämmt werden und so nach und nach eine Aufbesserung der Drucksachenpreise eintreten wird.

Soziale Lasten

Durch die zu Beginn des Berichtsjahres ins Leben getretene Angestelltenversicherung sieht sich das Druckgewerbe, das die Folgen der Erhöhung der Tariflöhne noch immer nicht ganz verwunden hat, vor neue soziale Lasten gestellt, die den mittleren und größeren Betrieben ziemlich empfindlich werden.

Konkurrenz der Reichsdruckerei.

Wiederholt wurde auch über die dem privaten Druckgewerbe seitens der Reichsdruckerei zugefügte Konkurrenz geklagt. Wenn die für die Vergrößerung der Reichsdruckerei in dem neuen Etat angeforderten 3 Mill. Mk. vom Reichstag bewilligt werden sollten, so würde sich für die Zukunft noch eine wesentlich tiefgreifendere Schädigung der Privatindustrie

ergeben, die an sich unter den gestiegenen Löhnen, Materialkosten, sozialen Lasten und anderen Geschäftsunkosten schwer leidet. Diese Entwicklung gibt zu schweren Befürchtungen für die Zukunft Anlaß.

Technische Erfindungen.

Ob die neuerdings viel besprochene Schnellsetzmaschine den auf sie gesetzten Hoffnungen entsprechen wird, kann einstweilen bezweifelt werden. Sie besteht im wesentlichen aus der Tastatur einer Schreibmaschine und einer Linotype-Setzmaschine in Verbindung mit einer Gießmaschine, die von einem durch den Taster nach Art der Monotype hergestellten Lochstreifen arbeitet. Die Stundenleistung dieser kombinierten Gieß-Setzmaschine soll bis zu 16 000 Buchstaben betragen. Wenn man bedenkt, daß die besten Zeilengießmaschinen bisher etwa 6000 Buchstaben stündlich lieferten, so würde die maschinelle Satzherstellung durch die Einführung der neuen Schnellsetzmaschine eine ungeahnte Entwicklung erfahren können, falls nicht, wie bis jetzt, in der Praxis sich mannigfache Schwierigkeiten für die Ausnützung ergeben würden. Außerdem verdient auch die Verwendung des Tiefdrucks für die Zeitungs- und Zeitschriftenausstattung erwähnt zu werden. Wenn auch diese Neuerung noch verhältnismäßig jung ist, so beweisen die Beilagen mehrerer Berliner Tageszeitungen, die bereits in Rotationstiefdruck hergestellt werden und mit ihren zahlreichen Illustrationen eine großartige Wirkung erzielen, daß wir auch hierbei mit einer Umwälzung zu rechnen haben. Auch das Offsetverfahren macht in neuerer Zeit in erhöhtem Maße von sich reden, doch sind die Versuche zur technischen Verbesserung und Ausnutzung hier noch weniger vorgeschritten als beim Tiefdruck, so daß sich ein abschließendes Urteil noch nicht gewinnen läßt.

Maschinen-Kupferdruck.

Ueber das Tiefdruckverfahren bringen wir nach einem anderen Bericht noch folgende ergänzende Ausführungen: Das Maschinen-Kupferdruck-(Tiefdruck-)Verfahren hat in dem vergangenen Jahre eine überraschende Entwicklung genommen, nachdem einige namhafte Firmen die Fabrikation von brauchbaren Flach- und Rotationspressen aufnahmen. Man unterscheidet hierbei die großen Rotationsmaschinen für Zeitungsdruck von den kleinen Pressen, auf denen ebenfalls vom Zylinder oder aber von Kupferplatten gedruckt wird. Die großen Zeitungs-Rotationsmaschinen erreichen im Vergleich zu den kleineren Pressen eine außergewöhnlich hohe Tourenzahl, so daß letztere mit Erfolg nur bei kleineren Auflagen in der Konkurrenz bestehen können. Druckereien, welche diese großen, sehr kostspieligen Maschinen nicht anschaffen konnten, hatten daher einen schweren Stand, um so mehr, als die Absatzgebiete erst erschlossen werden mußten und zum Teil die Erfahrungen fehlten, ohne die eine ordentliche Preisberechnung bei dem komplizierten Ver-

fahren kaum möglich ist. Wir glauben daher, daß die Erwartungen derjenigen Druckereien, die lediglich mit kleineren Pressen arbeiten, nicht in Erfüllung gegangen sind, was auch in den weichenden Preisen zum Ausdruck kam. Die Anfang des Jahres eingeleiteten Bemühungen einer Anzahl namhafter Firmen, eine Preiskonvention zu schließen, sind gescheitert, da bei dem starken Abgang der Maschinen fortwährend neue Faktoren in die Erscheinung traten und einige größere süddeutsche Firmen den Beitritt zu einer Konvention von dem Zusammenschluß der Mehrzahl der den Tiefdruck ausübenden Firmen abhängig machten. Die Verhältnisse sind daher zurzeit nicht als günstig zu bezeichnen, um so mehr, als durch den sich in gleicher Richtung entwickelnden Offsetdruck ein ähnliches Verfahren auf dem Plan erscheint, dessen Leistungsfähigkeit speziell auf dem Gebiet des farbigen Druckes die besten Aussichten zuläßt.

Die Preisverhältnisse der Rohstoffe sind eher günstiger als schlechter geworden, doch kann von einem Einfluß dieser Vorteile auf die Rentabilität im Hinblick auf die in der Branche eingerissene Schleuderei keine Rede sein. Die Lohnverhältnisse sind gleichfalls ungünstig, da ein Mangel an ausgebildeten Druckern und Aetzern herrscht.

140. Geschäftsbücherfabrikation.

Die Nachfrage nach Stapelware ließ infolge der billigeren auswärtigen Fabrikation mehr und mehr nach. Auch die Preise gingen teilweise zurück, hervorgerufen durch die vielen Umfragen. Lose Blätterbücher führten sich weiter ein, und der Verkauf darin war gut. Im Papier-Detailhandel ist der Absatz ungefähr der gleiche geblieben, da Schul- und Schreibmaterialien in derselben Weise gebraucht werden.

141. Buchhandel.

Verlagsgeschäft.

Im Verlagsbuchhandel ist die Geschäftslage mit Ausnahme von einigen Firmen die gleiche geblieben. Der Kampf der größeren Verlagsfirmen um die erfolgreichen Autoren steigert naturgemäß die Honoraransprüche der letzteren, die an sich schon eine beträchtliche, oft direkt ungesunde Höhe erreicht haben. Diese Honorare und die hohen Druckkosten (viele Berliner Verleger lassen in der Provinz drucken, um wenigstens die hohen Lokalzuschläge der hiesigen Druckereien zu ersparen), zwingen die Verleger, größere Auflagen, auch von wissenschaftlichen Werken, herzustellen. Da das Risiko dadurch größer wird, hat eine große Anzahl von Verlagsfirmen zur Unterstützung der Tätigkeit des Sortiments-Buchhandels versucht, durch eine ausgedehnte Propaganda in Zeitschriften, und namentlich in der Tagespresse, das Publikum für ihre Verlagswerke zu interessieren. Ob diese Absicht ihr Ziel erreicht hat, bleibt zweifelhaft. Die Nachfrage

ist wenigstens bei vielen der angezeigten Bücher sehr gering geblieben, jedenfalls aber zeigt es sich, daß diese Reklame wegen ihrer Kostspieligkeit, die sich mit der Eigenart des Buchvertriebes nicht verträgt, auf die Dauer nicht das richtige Mittel sein kann, mit dem der Verleger den Absatz seiner Publikationen gewinnbringend heben kann. Den besten Erfolg hatte wie früher auch im vergangenen Jahre diejenigen Verlagsfirmen, die den Sortiments-Buchhandlungen mit annehmbaren Lieferungsbedingungen entgegengekommen sind. Diese Geschäftspraxis und das Bestreben, die außerordentlich große Bücherproduktion, die leider auch im Jahre 1913 eine Höhe erreichte, die in keinem Verhältnis zur Absatzmöglichkeit steht, etwas einzudämmen, werden allein imstande sein, die oft schwierige Lage des Verlagsbuchhandels zu bessern. Eine ganze Reihe von Verlegern, darunter allerdings nur wenige große Berliner Firmen, ist schon bei der Auswahl ihrer neuen Publikationen vorsichtiger geworden. Leider besteht wenig Hoffnung, daß dieses Beispiel Nachahmung in größerem Umfange findet.

Sortimentshandel.

Der Absatz im Sortiments-Buchhandel war, wenn auch nicht gut, so doch wenigstens gleichmäßig. Gegen das Vorjahr, wo infolge der unsicheren politischen Lage lang anhaltende Stockungen eintraten, ist die Geschäftslage jedenfalls besser gewesen. Das Weihnachtsgeschäft war bei den meisten Firmen befriedigend, doch war zu konstatieren, daß der Absatz von größeren, teueren Werken zurückgegangen ist. Wenn auch die Absatzmöglichkeiten, vor allem von wissenschaftlichen Werken, besonders nach dem Auslande weiter steigen (im Verkehr mit den Vereinigten Staaten ist der drohende Einfuhrzoll, durch dessen Annahme sich die gesetzgebenden Körperschaften der Vereinigten Staaten in einen merkwürdigen Gegensatz zur freien Wissenschaft gebracht hätten, glücklicherweise vermieden worden), so bürdet doch die Ueberproduktion des Verlagsgeschäftes dem Sortimenter große Lasten auf. Die Transport- und Kommissionärspesen für die zahlreichen Neuigkeiten werden immer größer, während die Absatzmöglichkeit nicht im gleichen Umfange steigen kann. Das größer werdende Lager erfordert größere Geschäftsräume und damit erhöhte Ausgaben für Miete usw. Außerdem steigen fortwährend die Ansprüche der Gehilfen, die auch bestrebt sind, ihren Anteil an den Beiträgen für die Reichsversicherung auf diesem Wege auf die Arbeitgeber abzuwälzen. Hinzu kommt ferner die oft ungenügende Rabattierung der Verleger, so daß dem Sortimenter trotz des oft großen Umsatzes nur ein bescheidener Nutzen verbleibt. — Das Kreditunwesen, das wohl das größte und bedenklichste Uebel des Sortiments-Buchhandels darstellt, besteht in einem Umfang, der in anderen Branchen unbekannt ist. Um endlich diesem Mißstand zu begegnen, ist dank der Initiative einiger führender Berliner Sortiments-Buchhandlungen im

Herbst 1913 eine „Internationale buchhändlerische Schutzvereinigung gegen Kreditmißbrauch" ins Leben gerufen worden. Die zahlreichen Beitrittserklärungen von in- und ausländischen Firmen lassen die Notwendigkeit einer solchen Vereinigung am besten erkennen. Durch festes Zusammenhalten aller Beteiligten wird sich der Sortiments-Buchhandel mit Hilfe der „Vereinigung" allmählich von dem Kreditmißbrauch befreien können. — Zugleich fängt eine andere Frage an, sich zu klären, nämlich das Verhältnis des Gesamtbuchhandels zum Warenhaus, das dem „Börsenverein der Deutschen Buchhändler" und den anderen beteiligten Vereinen anfangs manche Schwierigkeiten bereitet hat. Das Publikum beginnt einzusehen, daß die Buch-Abteilungen der Warenhäuser, nachdem die Verlagsfirmen, die früher Remittendenexemplare in großen Mengen an die Warenhäuser abstießen, jetzt in ihrem eigensten Interesse von dieser auf die Dauer nur schadenbringenden Geschäftspraxis absehen, nichts Vorteilhaftes bieten können. Da das sogenannte moderne Antiquariat, der „Ramsch", von den meisten Gebildeten und jedem Bücherfreunde von vornherein abgelehnt wird, und die neuesten belletristischen Erscheinungen (ganz abgesehen von der wissenschaftlichen Literatur) in den Sortiments-Buchhandlungen in reicherer Auswahl vorgelegt und in Ruhe geprüft werden können, wendet sich das literarisch interessierte Publikum wieder dem Sortiment zu, da dessen Einrichtungen ihm eine individuelle Erfüllung der Wünsche gewährleisten — eine berechtigte Forderung des Bücherkäufers, die der Betrieb des Warenhauses nicht erfüllen kann. — Ein stetes Zusammenarbeiten des Sortimenter-Vereins und des Verleger-Vereins wird hoffentlich diese Bewegung zum Vorteil des Sortiments und damit des gesamten Buchhandels zu fördern wissen.

Der Umsatz im Antiquariats-Buchhandel war auch im letzten Jahre befriedigend. Wenn auch die scharfe Konkurrenz verschiedener Berliner wissenschaftlicher Spezial-Antiquariate zu Preisermäßigungen bei einer Reihe von größeren Werken geführt hat, so ist doch der Absatz nicht nur in Berlin, sondern auch innerhalb Deutschlands, vor allem aber nach dem Auslande, zufriedenstellend gewesen. — Erfreulicherweise wächst auch die Zahl der Bibliophilen und Sammler immer weiter, so daß auch die Buchhandlungen mit bibliophilem Antiquariat einen guten Umsatz erzielt haben. Antiquariat

142. Tapetenfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht

Konkurse.

Die Aussichten für das Jahr 1913 wurden schon im vorjährigen Berichte ungünstig beurteilt, und diese Voraussage ist leider vollständig eingetroffen. Die Verhältnisse haben sich weiter verschlechtert, wie dies durch den Konkurs der Tapetenfabrik Großhelm & Co., der mitten in der Reisesaison erfolgt ist, be-

stätigt wird. Ob die Fabrik weiter arbeitet, ist zweifelhaft. Ebenso grell werden die Verhältnisse durch die Aufhebung des Konkurses der Lüneburger Tapetenfabrik Friedrich Enckhausen beleuchtet. Dieser Konkurs ist beendet, und die Gläubiger haben 8% erhalten; diese ganz geringe Quote ist sogar nicht einmal bar ausgezahlt worden, sondern wird noch in drei Quoten, die sich über zwei Jahre verteilen, ausgezahlt. Der Hauptgläubiger hat seine Zustimmung zu dieser geringen Quote geben müssen. Dabei betrugen die Passiven weit über eine Million. Die Fabrik arbeitet jetzt weiter.

Die Bilanz der Anhalter Tapetenfabrik Ernst Schütz Aktien-Gesellschaft ergibt, daß die im vorigen Jahre durch die Sanierung erhaltenen 109 600 Mk. vollständig verschwunden sind und eine weitere Unterbilanz von 95 583 Mk. entstanden ist. Diese Fabrik hat also im Jahre 1910/11 einen Verlust von 57 251 Mk., im Jahre 1911/12 einen Verlust von 44 999 Mk., im Jahre 1912/13 einen Verlust von 95 583 Mk., und den Ertrag der Sanierung von 109 600 Mk. gehabt und wird trotzdem ebenso weiter geführt wie die obengenannten beiden anderen Firmen.

Geschäfts-ergebnisse.

Die Zahlungsverhältnisse der Kundschaft haben sich weiter verschlechtert; die Anzahl der Konkurse bei den Händlern weist eine Steigerung gegen voriges Jahr auf.

Die Saisonreise des Jahres 1913 war allgemein unbefriedigend, und damit sind die Aussichten für das Jahr 1914 sehr trübe. Papierfabrikanten, die speziell mit den Tapetenfabriken arbeiten, sowie alle diejenigen Betriebe, die mit der Tapetenfabrikation verknüpft sind, klagen außerordentlich, und es scheint, als ob eine größere Anzahl von Tapetenfabrikanten endlich beginnen würde, den Verhältnissen Rechnung zu tragen. Auch gewinnt es den Anschein, als ob die Musterkollektionen eingeschränkt werden sollen, was sich darin zeigt, daß gegen Ende des Jahres, wo die Walzenstecherei am meisten beschäftigt ist, eine Anzahl Gehilfen arbeitslos ist. Es ist dies ein Vorkommnis, das seit vielen Jahren nicht zu verzeichnen war.

Verbands-verhältnisse.

Die Spaltung der Tapetenhändler, deren einer Teil zu dem Fabrikantenverbande hält, hat weitere Fortschritte gemacht. Durch zahlreiche Bezirksversammlungen des Vorstandes des Fabrikantenverbandes ist eine derartige Verhetzung der Händler eingetreten, daß man heute zwei ganz verschiedene Parteien unterscheidet: diejenigen, die zum Verband halten, und diejenigen, die mit den freien Fabrikanten gehen. Diese Spaltung hat aber nichts genutzt; denn auch die organisierten Fabrikanten, ebenso wie die Händler, sind wenig beschäftigt. Obwohl man annehmen müßte, daß es gar nicht schlechter werden kann, ist mit ziemlicher Sicherheit für das nächste Jahr eine weitere Verschlechterung vorauszusagen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Einkauf.

Das Verhältnis zwischen den Tapetenfabriken, die sich vor mehreren Jahren zu einem Kartell zusammengeschlossen hatten, und den freien Fabriken war nach wie vor sehr gespannt. Es sind zu Anfang des Jahres Versuche unternommen worden, die außenstehenden Fabriken zu bewegen, dem Kartell beizutreten, doch ist dies wiederum mißlungen. Die Gegensätze zwischen diesen beiden Fabrikantengruppen sind immer noch zu groß, so daß es wohl auch in Zukunft kaum möglich sein dürfte, eine Einigung zu finden. Die Annäherung wird auch nicht unwesentlich dadurch erschwert, daß infolge des wirtschaftlichen Niederganges der Tapetenindustrie im ganzen Reiche, jede Fabrik schon allein einen ziemlichen Kampf zu bestehen hat. Einige nicht besonders stark fundierte Werke haben die bestehenden schwierigen Verhältnisse nicht überwinden können und waren genötigt, Konkurs anzumelden. Die Aussichten für die Zukunft versprechen leider sehr wenig Besserung für die Fabriken und es ist daher nicht ausgeschlossen, daß vielleicht noch einige Werke zu gleichen Schritten gezwungen werden.

Verkauf.

Im sogenannten Ladengeschäft haben sich die Verhältnisse gegen das Vorjahr kaum verändert. Es kann in dieser Beziehung von einem Rückgange nicht gesprochen werden; die Umsatzziffern bewegten sich auf gleicher Höhe wie im Vorjahre. Die ringfreien Fabriken haben auch im letzten Jahre die allergrößten Anstrengungen gemacht und sind heute in den Stand gesetzt, auch bessere Tapetengeschäfte fast vollständig mit guten, verkaufsfähigen und den heutigen Anforderungen entsprechenden Waren zu versehen.

143. Schriftgießerei und Messinglinienfabrikation.

Allgemeines.

Der Geschäftsgang hatte im Berichtsjahre unter den Balkanwirren und der dadurch geschaffenen Unsicherheit der allgemeinen politischen Lage sehr zu leiden. Auch nach dem im zweiten Halbjahre erfolgten Friedensschlusse trat der erhoffte Aufschwung nicht ein. Die durch die fortwährenden politischen Verwicklungen erzeugte Beunruhigung und die damit in Verbindung stehenden neuen großen Steuergesetze führten eine weitere Verstimmung und Abschwächung der Kauflust herbei. Der Export nach dem Balkan ruhte in den drei ersten Quartalen vollständig. Auch nach dem übrigen Auslande war das Geschäft nicht so lebhaft wie in den Vorjahren. Die in der Regel im Herbst jedes Jahres wiederkehrende Belebung des Inlandgeschäftes hielt sich gegenüber den Vorjahren nur in bescheidenen Grenzen. Der Eingang der Rimessen war teilweise recht schleppend, und auch die Ueberseekundschaft nahm ungewöhnlich lange Ziele in

Anspruch. Aus den Balkanländern ging infolge der Moratorien überhaupt kein Geld ein; aber auch in Oesterreich-Ungarn und Rumänien mußte der Kundschaft gegenüber große Nachsicht geübt werden.

Preise.

In der Preisgestaltung trat keine Aenderung ein. Die Fabrikationskosten haben sich, bedingt durch die anhaltende Hausse der Rohmaterialien, auf der gleichen beträchtlichen Höhe erhalten; nur bezüglich Zinn und Antimon konnte eine Rückbildung zu normalen Preisen beobachtet werden, indem diese Metalle ungefähr wieder auf den Kursstand des Vorjahres zurückgingen.

Metallpreise pro t in £

	1. Jan. 1912	1. Okt. 1912	1. Jan. 1913	1. Okt. 1913
Kupfer	63/51/ -	78/17/6	77/ - / -	74/ - / -
Blei	15/10/ -	20/15/ -	17/17/6	19/ 2/6
Zinn	201/ - / -	227/10/ -	228/15/ -	186/15/ -
Antimon	27/10/ -	33/ - / -	38/ - / -	28/10/ -

Soziale Verhältnisse.

An dem Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer wurde im Berichtsjahre infolge der noch laufenden Tarifverträge nichts geändert. Der im Gewerbe bestehende Verein Deutscher Schriftgießereien hat seinerseits in vorteilhafter Weise dazu beigetragen, die Interessen des Gewerbes zu wahren.

Nach einem anderen Bericht über Schriftgießerei haben sich die Verhältnisse im Berichtsjahre gegenüber dem schon nicht besonders günstigen Vorjahre noch wesentlich verschlechtert.

Die ungünstigen politischen Verhältnisse haben überall hemmend auf das Geschäft gewirkt und die Kundschaft veranlaßt, mit ihren Einkäufen so viel wie möglich zurückzuhalten, so daß größere Geschäfte überhaupt nur durch Gewährung alleräußerster Preise und Bedingungen erzielt werden konnten. Die mehrfach verlängerten Moratorien Serbiens, Bulgariens usw. haben Neulieferungen nach diesen Gegenden gänzlich unterbunden. Hierzu kommt noch die ruhige Sommerperiode, die sich als solche immer mehr ausprägt und die sich in diesem Jahre durch ihre lange Ausdehnung ganz besonders fühlbar machte. Infolgedessen mußte die Produktion nach und nach eingeschränkt werden, wodurch ein großer Teil der Arbeiterschaft nicht mehr voll beschäftigt werden konnte. Trotz des erheblichen Sinkens der Umsatzziffer haben sich die Generalunkosten erhöht, so daß sich das Verhältnis dieser Ziffern zueinander ungünstiger gestaltet hat. Durch die günstigeren Einkaufsmöglichkeiten konnten die Gestehungskosten der Fabrikate sich etwas billiger gestalten und zum größten Teil den Verdienst etwas erhöhen.

Export.

Der Verkehr mit dem europäischen Ausland war im allgemeinen sehr gering. Wenn auch Holland, die Schweiz und Belgien als Käufer auftraten und sich besonders auch Dänemark und Skandinavien als größere Abnehmer bemerkbar machten, so

hatte das Geschäft nach Italien bereits unter den politischen Verhältnissen zu leiden und kam nicht über die Grenze des Vorjahres hinaus. Erst gegen Jahresschluß hob sich das Geschäft wieder. Der Verkehr mit den Balkanstaaten war vollständig lahmgelegt; auch Oesterreich-Ungarn war infolge der allgemeinen Geschäftsstille und Geldknappheit nicht kauflustig, so daß sich der Absatz dahin sehr verringert hat. Rußland ist, wie schon früher erwähnt, des hohen Zolles wegen fast ganz unserer Branche verschlossen. Auch auf das Geschäft nach Uebersee, wofür für unsere Branche hauptsächlich Mexiko, Zentral-Amerika und die südamerikanischen Staaten in Frage kommen, machte sich die allgemeine wirtschaftliche Depression bemerkbar. Das Geschäft in Mexiko lag infolge der inneren Unruhen vollständig danieder, aber auch die Nachfrage in Süd- und Zentral-Amerika hat die des vorigen Jahres nicht erreicht, und nur bei unlohnenden Preisen konnten Geschäfte abgeschlossen werden.

Die Zahlweise der Kundschaft litt allgemein unter den ungünstigen Geldverhältnissen und hat sich wesentlich verschlechtert. Trotz aller Bemühungen wird wohl mehr oder weniger mit großen Ausfällen gerechnet werden müssen.

144. Steindruckgewerbe.

Gegenüber 1912 hat sich die Lage des chromolithographischen Gewerbes nicht wesentlich geändert. Schon im vorjährigen Bericht ist betont worden, daß weite Absatzgebiete durch die zollpolitischen Maßnahmen des Auslandes verloren gegangen sind, und daß es nicht möglich war, in nennenswertem Umfange neue Absatzgebiete zu erobern. Die Betriebe des Gewerbes, die infolge dieser zollpolitischen Maßnahmen gezwungen waren, sich auf den inländischen Markt zu werfen, mußten dieses Bestreben im Berichtsjahre noch intensiver verfolgen, um eine einigermaßen geregelte Beschäftigung des Betriebes zu erreichen. Auf dem Inlandsmarkt war eine Steigerung des Verbrauches in Plakaten und Reklameartikeln zu verzeichnen. Die meisten Firmen, welche diese Artikel fabrizieren, betonen jedoch, daß die erzielten Preise nicht als gut oder auch nur als zufriedenstellend zu bezeichnen sind. Das Reklamebedürfnis der Industrie hat zweifellos nicht nachgelassen, es sei nur erinnert an den Artikel Reklamemarken, der wohl geeignet gewesen wäre, die Branche wieder etwas zu beleben; leider waren aber die erzielten Preise infolge der heftigen Konkurrenz auf diesem Gebiete nicht zufriedenstellend. Von erheblichem Einfluß war auch in dem vergangenen Jahr wiederum die Konkurrenz des Dreifarbendrucks und die photomechanischen Verfahren, durch die der chromolithographischen Branche wiederum ein wesentlicher Teil ihres Tätigkeitsgebietes entzogen wurde. Schon in dem Bericht über das Vorjahr war betont worden, daß ein Teil der

Geschäftsergebnisse.

Gratulationskarten, besonders der englischen Christmaskarten, ferner religiöse Texte, Bibelsprüche usw. nunmehr auch in Lichtdruck hergestellt werden, zum Teil auch in Monogrammprägung und Spritztechnik. Bei den Verlagsartikeln war besonders bei dem Inlandskonsum der Chromopostkarten ein Rückgang zu merken; das gleiche gilt von Kalenderrückwänden und Verlagsplakaten.

Die Ansprüche der Abnehmer an die Qualität der Ware werden immer höher, ohne daß die erzielten Preise hiermit gleichen Schritt hielten. Das Bestreben der Abnehmer, nur Neuheiten zu kaufen, war wieder intensiv bemerkbar. Die Fabrikanten suchten diesem Bedürfnis dadurch Rechnung zu tragen, daß große kostspielige Kollektionen geschaffen wurden, die meist derart schnell nacheinander herausgebracht werden müssen, daß die Aufwendungen für die alten Kollektionen sich nur schwer verzinsen. Die Lagerbestände vermehrten sich natürlich und konnten nur dadurch verringert werden, daß am Schluß der Saison wohl oder übel zu jedem Preis verkauft werden mußte. Auch im vergangenen Jahre hielt die Steigerung der Löhne und der Preise für Rohmaterialien an.

Export.

Der Export nach den Vereinigten Staaten von Amerika hat sich gegenüber dem Vorjahre nicht gehoben, die Nachwirkungen der Präsidentenwahl und der damit verbundene Umschwung im wirtschaftlichen Leben hielten noch immer an. Ob die teilweisen Zollermäßigungen resp. die durch die neue Zollpolitik geschaffenen Erleichterungen wirklich zu dem erhofften Ergebnis in Gestalt eines vermehrten Exportes führen werden, kann heute noch nicht übersehen werden, da man erst abwarten muß, wie die Neuregelung der amerikanischen Zollpolitik in der Praxis durchgeführt wird. Die deutschen Fabrikanten stehen auf Grund der bisherigen Erfahrungen der Neuregelung der Zollpolitik recht skeptisch gegenüber. — Der Absatz nach den Balkanländern war auch im vergangenen Jahre infolge der Nachwirkungen des Balkankrieges, wenn auch nicht vollständig unterbunden, so doch außerordentlich gering und schwierig. Eine kleine Besserung ist allerdings zu verspüren gewesen, ebenso in dem Absatz nach Oesterreich-Ungarn.

Bedarf.

Der Bedarf an merkantilen Drucksachen hat sich im Laufe des Berichtsjahres gegenüber dem Vorjahre etwas vermehrt, allein der bereits im vorjährigen Bericht konstatierte ganz außerordentliche Rückgang der Preise und der damit verbundene empfindliche Rückgang des Nutzens machte sich auch im Jahre 1913 bemerkbar, zumal die an die Aufstellung von Zinkrotationsmaschinen sowie Gummidruck- (Offset-) Pressen geknüpften Hoffnungen sich nicht in dem erwarteten Maße erfüllt haben.

Beschäftigungsgrad.

Im allgemeinen war die Beschäftigung im Jahre 1913 besser als im Jahre 1912. In dem Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern herrschte, abgesehen von einigen kleinen Diffe-

renzen, Ruhe, und es steht zu hoffen, daß die Arbeiterorganisationen in Zukunft mehr Verständnis für die Lage des Gewerbes haben werden, als dies bisher der Fall gewesen ist.

IX. Rohstoffe und Fabrikate der Lederindustrie.

145. Rohe Häute und Felle.[1])

Allgemeine Übersicht

Während im letzten Jahresbericht von einem einigermaßen befriedigenden Resultate berichtet werden konnte, muß der Bericht pro 1913 mit der Tatsache beginnen, daß sich die Hoffnungen, mit welchen das Berichtsjahr beschritten wurde, mit wenigen Ausnahmen nicht erfüllt haben, denn nur der Handel mit einzelnen Artikeln war gewinnbringend, und häufig ging der an diesen erzielte Nutzen durch Verluste an anderen Artikeln wieder verloren. Industrie und Handel litten während des ganzen Jahres unter teuren Geldverhältnissen, denn ein Bankdiskont von 6 %, welcher erst am 27. Okt. um ½ % zurückgesetzt wurde, hindert die Bewegungsfreiheit und mahnt jeden soliden Kaufmann zur Vorsicht. Die Balkanwirren, welche erst im Spätherbst ihren Abschluß fanden, hemmten den Export fertiger Leder nach dem Orient und erschwerten auch den Import roher Felle aus der Türkei und den übrigen Balkanstaaten. In den Vereinigten Staaten von Amerika stagnierte das Geschäft zeitweise vollständig, da einerseits die Lederfabrikation daselbst nicht günstig lag, indem die Fabrikanten ihre im Vorjahre zu hohen Preisen eingekauften Rohfelle häufig nur mit Verlust verkaufen konnten, und andererseits die Ungewißheit über das Resultat der projektierten Zollherabsetzungen wie ein Damoklesschwert über den Köpfen der amerikanischen Fabrikanten schwebte. Nachdem im Spätsommer die Zollfreiheit für ausländisches Schuhleder und Schuhzeug und Zollherabsetzungen für Glacéleder und Handschuhe bekannt geworden waren, und sich das Geschäft in den Vereinigten Staaten wieder zu beleben begann, beeinflußten wieder die mexikanischen Wirren mit ihren Befürchtungen vor kriegerischen Verwicklungen den Herbstexport nach Amerika ungünstig. Die zollfreie Einfuhr von Oberleder aus Europa nach Amerika dürfte auch in Zukunft nicht ohne Nachwirkung bleiben, denn da die amerikanischen Fabrikanten künftig mit der europäischen Konkurrenz beim Verkauf ihrer Fabrikate werden rechnen müssen, liegt die Befürchtung nahe, daß der Export roher

[1]) Die Berichte Nr. 145—147 und 149—154 sind von der Sachverständigenkommission der Lederinteressenten von Berlin geliefert. Die allgemeine Uebersicht in dem Bericht Nr. 142 entstammt dem „Jahresberichte über den Handel mit rohen Häuten und Fellen in Berlin pro 1912 von Herrmann Schlesinger & Co.“

Felle aus Europa nach den Vereinigten Staaten darunter leiden könnte.

Der deutschen Schuhfabrikation war es unmöglich, trotz gesteigerter Rohpreise und trotz höherer Löhne und sonstiger Lasten für soziale Fürsorge ihre Preise für Stiefel und Schuhe in genügender Weise in die Höhe zu setzen, da infolge häufiger Zahlungseinstellungen viel billiges Material an den Markt kam. Auch hatte sie unter der Ungunst der milden Witterung im Herbst zu leiden, so daß sich große Bestände anhäuften. Diese waren einem flotten Einkauf von Leder seitens der Schuhfabrikanten im Wege, worunter natürlich auch wieder der Fellhandel zu leiden hatte, indem die Lederfabrikanten nur den notwendigsten Bedarf deckten. Nachdem der Schuhfabrikation durch den neuen Zolltarif die zollfreie Einfuhr ihrer Fabrikate nach Amerika ermöglichst ist, wird die Zukunft lehren müssen, ob es gelingen wird, deutschem Schuhzeug in Amerika einen Markt zu gewinnen; viel wird davon abhängen, ob man es dem amerikanischen Geschmacke und der Dauerhaftigkeit des dortigen Materials wird anpassen können. Von dem allgemeinen Rückgang der wirtschaftlichen Konjunktur in der zweiten Hälfte des Jahres wurde auch die Lederindustrie ungünstig beeinflußt, und es ist daher nicht zu verwundern, daß die Preise der meisten Rohartikel im Spätherbst eine zum Teil erhebliche Abschwächung erfuhren. Am günstigsten lag während des größten Teiles des Jahres der für den hiesigen Platz wichtigste Artikel: „Gesalzene Rindhäute", der sich regster Nachfrage erfreute, und dessen Preise eine Höhe erreichten, welche selbst die ältesten Mitglieder der Branche niemals zuvor erlebt haben. Der einheimische Militärbedarf und die Rüstungen in Oesterreich und den Balkanstaaten absorbierten ungeheure Mengen roher Häute, und da die Schlachtungen im In- und Auslande, namentlich in den überseeischen Ländern, kleiner waren als in den Vorjahren, konnte häufig trotz Heranziehung ausländischen Materials nicht rechtzeitig dem Bedarfe genügt werden, so daß die vorerwähnte Preishöhe die Folge eines gesunden Bedarfs war. Erst im Oktober, als der Militärbedarf nachzulassen begann, zeigten die Preise auf den Auktionen einen Rückgang, welcher bis zum Jahresschlusse immer weitere Dimensionen annahm, doch waren die Preise einzelner Sorten trotzdem noch etwas höher als am Jahresbeginn. Eine größere Preissteigerung erfuhren im Spätsommer auch Roßhäute, aber nur prima große, schwere Häute, welche lebhafter Nachfrage begegneten, da der aus ihnen hergestellte Artikel: „Roßchevreaux" für den Export sehr beliebt war, doch ging der erzielte Preisaufschlag in den letzten Monaten des Jahres, als der Bedarf nachgelassen hatte, zum großen Teile wieder verloren. Die geschilderten Verhältnisse brachten es mit sich, daß von einem flotten Geschäftsgang für den Handel während des ganzen Jahres nicht

die Rede sein konnte, da die Fabrikanten im In- und Auslande bei den hohen Preisen fast aller Häute- und Fellsorten meist nur den notwendigsten Bedarf zu decken bemüht blieben, ohne sich, wie in früheren Jahren, größere Vorräte für künftigen Bedarf zu sichern. Es wurde auch mit dem bescheidensten Nutzen gehandelt, denn der Handel war nicht geneigt, angesichts des hohen Preisniveaus und des teuren Geldstandes größere Lager zu halten, um damit auf noch höhere Preise zu spekulieren. Die Signatur des Berichtsjahres läßt sich denn auch mit den wenigen Worten bezeichnen: „Kleinere Umsätze bei reduziertem Nutzen.“ Die früheren Klagen über ein Mißverhältnis zwischen den Preisen der rohen Ware und der Fertigfabrikate verstummten auch in diesem Jahre nicht, denn wenn es auch der Fabrikation gelang, ihre Lederpreise wiederholt in die Höhe zu setzen, so sollen diese Preiserhöhungen angeblich doch nicht angesichts der immer höher geschraubten Rohpreise genügt haben. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die Viehbestände in der ganzen Welt nicht mit der Vermehrung der Bevölkerung Schritt gehalten haben, und daß daher die angebotenen Quantitäten roher Häute und Felle häufig nicht ausreichen, um dem momentanen Bedarfe zu genügen, wodurch notwendigerweise eine Preissteigerung eintreten muß, welcher die Fabrikanten, wenn auch häufig unwillig, Folge zu geben gezwungen sind, um ihre Arbeiter zu beschäftigen, aber hauptsächlich dürfte wohl nicht genügend dem Umstande Rechnung getragen werden, daß aus vielen Häute- und Fellsorten seit einigen Jahren Spezialartikel fabriziert werden, für welche die hohen Preise nicht störend sind, während sie sich für die Fabrikation von Schuhleder meist als wenig gewinnbringend, häufig sogar als verlustbringend, erweisen. Daß aber die Nachfrage für solche Spezialzwecke die Preise nicht immer regulieren kann, beweist der vorstehend erwähnte Preisrückgang der meisten Häute- und Fellsorten in den letzten Monaten des Jahres, welcher nie hätte eintreten können, wenn nicht eine allgemeine Zurückhaltung im Einkaufe stattgefunden hätte. Dem Handel kann es nur erwünscht sein, wenn sich die Rohpreise nicht auf der bisherigen Höhe halten, denn je höher die Preise, um so größer sein Risiko, und um so kleiner sein prozentualer Gewinn. Wie sich die Verhältnisse im neuen Jahre gestalten werden, ist schwer vorauszusagen. Große Vorräte roher Häute und Felle existieren weder bei den Fabrikanten, noch bei den Händlern im In- und Auslande, und es ist anzunehmen, daß durch Herabsetzung des Reichsbankdiskonts wieder normale Geldverhältnisse eintreten werden, von welchen Industrie und Handel zweifellos Nutzen ziehen dürften. Gelingt es, die bestehenden Rohpreise nicht nur nicht weiter zu steigern, sondern möglichst mit den Preisen der Fertigfabrikate in Einklang zu bringen, was nur dann möglich sein wird, wenn Fabrikanten und Händler Hand in Hand gehen,

dann darf der Hoffnung Raum gegeben werden, daß ein jeder im neuen Jahre den wohlverdienten Lohn für seine gewiß harte Arbeit finden werde.

Rindhäute. In gesalzenen Rindhäuten entwickelte sich am Jahresbeginn ein ziemlich lebhaftes Geschäft. Im Februar erhöhten sich die Preise um ca. 2—3 Pfg. per Pfund und blieben dann bis zur Mitte des Jahres ohne größere Schwankungen. Vom Juli ab wurde die Nachfrage aber stärker, und da die Schlachtungen immer mehr zurückgingen, stiegen die Preise bis zum Oktober um 3—4 Pfg. per Pfund. Im November trat infolge schlechteren Geschäftsganges bei den Lederfabrikanten und auch infolge Einschränkung der Kredite bei den Banken eine starke Abschwächung ein, von welcher besonders Ochsen- und Kuhhäute betroffen wurden, welche gegen ihren höchsten Stand ca. 10 Pfg. einbüßten, während Bullen-, Färsen- und Fresserhäute nur zirka 3—5 Pfg. per Pfund billiger wurden. Wenn auch die ersten 10 Monate des Jahres für den Handel günstig waren, so ist doch in den letzten beiden Monaten ein Teil des Nutzens wieder verloren gegangen. — Kuhhäute, welche Anfang des Jahres in prima sortierter Ware ca. 63 Pfg. kosteten, stiegen im Februar auf 65—66 Pfg. und von Juli bis Oktober nach und nach bis auf 70 Pfg. per Pfund Grüngewicht. Vom November bis Dezember ging der Preis bis auf ca. 60 Pfg. per Pfund Grüngewicht zurück. Färsen waren zur Fabrikation von Boxcalf ständig gesucht. Es wurden in der ersten Hälfte des Jahres 65—67 Pfg. per Pfund Grüngewicht bezahlt; dann stiegen die Preise nach und nach bis auf ca. 71 Pfg. und gingen vom November bis Dezember auf ca. 66 Pfg. per Pfund Grüngewicht zurück. Ochsenhäute begegneten reger Nachfrage seitens deutscher und österreichischer Fabrikanten. Preise waren Anfang des Jahres ca. 63 Pfg., erhöhten sich nach und nach bis auf 70 Pfg. und fielen dann zum Jahresschluß bis auf ca. 60 Pfg. per Pfund Grüngewicht. Bullenhäute in Gewichten von 60—100 Pfund nahmen russische Fabrikanten während des ganzen Jahres laufend aus dem Markt und zahlten Anfang des Jahres ca. 57 Pfg., dann erhöhten sich die Preise nach und nach bis auf ca. 63 Pfg. und fielen vom November bis Dezember auf ca. 59 Pfg. per Pfund Grüngewicht. Leichte Gewichte von 40—59 Pfund erzielten stets 1—2 Pfg. per Pfund mehr und Gewichte über 100 Pfund stets 3—4 Pfg. weniger als Ware von 60—100 Pfund. Fresser waren von deutschen Fabrikanten sehr begehrt und nicht so großen Preisschwankungen unterworfen. Es wurden in der ersten Hälfte des Jahres 64—66 Pfg., dann 67—68 Pfg. und zum Jahresschluß ca. 65—66 Pfg. per Pfund Grüngewicht erzielt. Die auf den Auktionen zum Verkauf gestellten Häute wurden wie stets entsprechend ihrer besseren Behandlung mit 5—10 % teurer bezahlt als Händlerware. Trockene Rindhäute existieren in deutscher

Ware fast gar nicht mehr und bieten keinen Berichtsstoff. Auch in diesem Jahre wurden bedeutende Quantitäten kurischer und russischer Häute, hauptsächlich nach Amerika, aber weniger als letztes Jahr an deutsche Fabrikanten gehandelt. Preise variierten je nach Qualität und Sortiment zwischen 18 und 20 Ro. per Pud. Auch gesalzene kurische und russische Rindhäute und Fresser wurden ab russischen Häfen in großen Posten nach Amerika und nach Deutschland, meist für Lackzwecke, verkauft und erzielten 9—10 Ro. per Pud ausgesalzen. Am Jahresschlusse haben sich mangels Absatzes große Quantitäten im Lande angesammelt, welche trotz bedeutender Konzessionen seitens der Eigner bisher keine Liebhaber fanden, da man allgemein einen weiteren Preisrückgang erwartet.

Der Markt für deutsche trockene Kalbfelle war im Berichtsjahre sehr unregelmäßig. Am Jahresbeginn mit abschwächender Tendenz einsetzend, hielt sich das Geschäft bis zum Monat Mai in sehr ruhigen Bahnen, und die Preise bröckelten allmählich ab. Später befestigte sich die Tendenz, und es wurden letztvorjährige, zum Teil sogar etwas höhere Preise erzielt; durch anhaltend schlechte Berichte aus Nordamerika verflaute der Markt im Herbst abermals, und der Geschäftsgang wurde ein schleppender. Bevorzugt waren bessere kräftige Felle in der Gewichtslage von 3—4 Pfund, während leichte Sorten und insbesondere Lackierfelle während des ganzen Jahres selbst bei billigen Offerten schlecht verkäuflich blieben. Bauernfelle unterlagen keinen großen Schwankungen und fanden auf einer mittleren Preisbasis laufend Absatz. Das Gesamtresultat kann für den Handel kaum als günstig bezeichnet werden. Die Preisgestaltung ergibt sich aus folgender Skala: Kalbfelle.

Monate	Prima	Secunda	Bauernfelle
Januar/Februar . . .	2.50—2.60 M.	2.25—2.30 M.	1.95—2.05 M.
Mai/Juli	2.35—2.40 „	2.10—2.20 „	1.90—1.95 „
August/Oktober . . .	2.60—2.65 „	2.35—2.40 „	2.05—2.10 „
November/Dezember .	2.50—2.60 „	2.30—2.35 „	2.00—2.05 „

Gesalzene Kalbfelle waren für den Handel kein lohnender Artikel. Da die Nachfrage seitens Amerikas nicht sehr rege war, bröckelten die Preise vom Januar bis Juli langsam ab. Vom August bis zum Jahresschluß waren mittlere und schwere Gewichte begehrter und zogen im Preise an, während leichte Gewichte ihre Preise nicht erhöhen konnten, da Amerika für diese Sorte wenig Interesse zeigte. Leichte Felle von 5—9 Pfund erzielten anfangs des Jahres ca. 100 Pfg. und gingen dann nach und nach bis auf ca. 95 Pfg. per Pfund ausgesalzenes Gewicht zurück. Gewichte von 10—15 Pfund kosteten anfangs des Jahres ca. 90 Pfg., Mitte des Jahres ca. 88 Pfg. und am Jahresschluß ca. 92 Pfg. per Pfund. Schwere Felle von 16—22 Pfund wurden

anfangs des Jahres mit ca. 84 Pfg., Mitte des Jahres mit zirka 82 Pfg. und Ende des Jahres mit ca. 86 Pfg. per Pfund bezahlt.

Kurische Kalbfelle wurden mangels irgendwelcher nennenswerter Bestände aus dem Vorjahre schon im Winter an den Produktionsplätzen kolossal teuer von den Sammlern bezahlt; die Preise für prima Sorten stellten sich unter Berücksichtigung des durch die Nässe falschen Gewichtes auf 38—40 Ro. per Pud. Allgemein wurde an den Produktionsplätzen der Hoffnung Raum gegeben, daß sich, wie im Vorjahre, frühzeitiger Bedarf seitens des Auslandes einstellen, und daß die saisontrockene Ware nicht ins Liegen kommen würde. Amerika zeigte aber, gewitzigt durch die schlechten Erfahrungen im Vorjahre, große Zurückhaltung, und auch die tonangebenden deutschen Fabrikanten wollten bei den hohen Preisen reelle Trocknung abwarten, so daß ein größerer Preisrückgang zu erwarten stand, der auch sicher eingetreten wäre, wenn nicht im April einige deutsche Händler und russische Exporteure zu den erwähnten hohen Preisen in den Markt gegangen wären und einige größere Partien aufgenommen hätten. Dieses unerwartete Eingreifen einzelner konnte indessen den Markt nicht lange beeinflussen, denn im Mai trat bereits eine Stockung im Absatze ein, und trotzdem inzwischen ein Preisrückgang von 5—6 % zu konstatieren war, blieben die größeren regelmäßigen Käufer aus, so daß sich im Juli Quantitäten Felle ansammelten, die einen weiteren Preisabschlag von 5 % erfuhren. Zu diesen gesunkenen Preisen gingen russische Exporteure stärker in den Markt, ohne indessen verhindern zu können, daß noch große Posten unverkauft liegen blieben, welche man später billiger zu erstehen hoffte. Diese Hoffnung erwies sich indessen als trügerisch, denn infolge der auf der Nishnyer Messe unerwartet gezahlten hohen Preise für russische Kalbfelle gewannen die liegengebliebenen besseren kurischen Sorten ebenfalls an Wert und konnten sich während und nach der Messe zu 3—4 % höheren Preisen räumen. Deutsche Fabrikanten waren in diesem Jahre ungleich kleinere Käufer als in früheren Jahren, auch die tonangebenden amerikanischen Fabrikanten kauften wesentlich kleinere Quantitäten, während kleinere und mittlere Fabrikanten in Amerika, namentlich aber einige amerikanische Händler, viel Ware aufnahmen. Ob letztere durchweg auf feste Orders oder zum Teil auf Spekulation operierten, entzieht sich unserer Beurteilung. Der deutsche Handel, welcher schon seit Jahren unter der Konkurrenz der russischen Händler, unter dem direkten Eingreifen Amerikas und der deutschen Fabrikanten an den Produktionsplätzen zu leiden hat, nahm ungleich kleinere Käufe als sonst vor und sicherte sich erst im Sommer, als Ware gewichtstrocken empfangen werden konnte und Preise nachgelassen hatten, einige bessere Partien für den nötigsten Bedarf. Die hier am Platze erzielten Preise schwankten für unköpfige Scharren

zwischen 2,95 und 2,80 M., für unköpfige Schlachter zwischen 2,85 und 2,70 M., für backige Schlachter zwischen 2,35 und 2,25 Mark, für köpfige Littauer Schlachter zwischen 2,30 und 2,20 Mark, Land jeder Sorte erzielten 20—25 Pfg. weniger, für Brack wurden 1,90 bis 1,80 Mk. gelöst, alles per ½ kg. Die von russischen Häfen direkt nach den Bestimmungsorten verladenen Partien erzielten entsprechend billigere Preise, da für derartige Abladungen die im Lande geltenden Originalgewichte und Originalsortimente bestimmend sind. Infolge der hohen Preise war das Geschäft nach Frankreich, England, Italien und Spanien sehr klein, Amerika kaufte in Deutschland nur wenig Originalware, interessierte sich in der Hauptsache für Spezialsortimente, speziell in schweren Gewichten, sowie für untergeordnete Sorten. Der Absatz an deutsche Fabrikanten erstreckte sich ebenfalls in der Hauptsache nur auf Spezialsortimente. Sowohl im Ursprungslande als auch hier und an anderen Plätzen Deutschlands befinden sich am Jahresschlusse noch Bestände, die allerdings nicht als bedeutend bezeichnet werden können; hoffentlich aber werden sie verhindern, daß die frischen Felle der neuen Ernte wieder so teuer wie letztes Jahr bewertet werden. Altrussische Kalbfelle wurden von der Nishnyer Messe nur wenig gehandelt, da sie zu teuer eingekauft waren, indem für gute Kotelnitzer und Wiatkaer 36—37 Ro. per Pud Resnoi verlangt wurden. Erst als im Juni diese Sorten ca. 10 % billiger erhältlich waren, zeigte sich einiges Interesse dafür seitens einiger russischer und deutscher Händler, ohne daß es gelang, Quantitäten abzusetzen, da bei den großen Beständen sowohl russischer als auch kurischer Felle mit billigeren Preisen auf der Nishnyer Messe gerechnet wurde. Paloien wurden vor der Messe ebenfalls wenig gehandelt und erzielten 21—22 Ro. per Pud in schweren und leichten Gewichten. Als auf der Nishnyer Messe ungewöhnlich große Quantitäten — ca. 1½ Millionen Stück Resnoi und ca. 750 000 Paloien, worunter ca. 600 000 Stück sibirische — auftauchten, und mit den Beständen in Kurland und an russischen Plätzen außerhalb der Messe das Gesamtquantum der im Lande unverkauften Felle auf ca. 3¼ Millionen zu schätzen war, schien ein größerer Preissturz unausbleiblich. Nachdem kurz nach Beginn der Messe die besseren Sorten noch verhältnismäßig preiswert, nämlich zu zirka 34 Ro. Resnoi, von deutschen und russischen Händlern aufgenommen waren, trafen plötzlich unerwartet größere Orders von Amerika ein, die in aller Eile eingedeckt wurden, so daß die gewöhnlichen Sorten, welche, abgesehen von der geringeren Qualität, durch ihren höheren Prozentsatz Sekunda ein ungünstigeres Sortiment ergeben, schließlich dieselben, teilweise auch höhere Preise noch als die prima Ware brachten, und den erwarteten Preisrückgang verhinderten. Die schwereren guten Paloien erzielten anfangs der Messe ca. 22½ Ro., während später

für geringere 23 Ro. telquel, gleich 24 Ro. sortiert, bezahlt werden mußte. Leichte sibirische Paloien waren gänzlich vernachlässigt und auch am Schlusse der Messe noch unverkauft. Allgemein war die Ansicht vertreten, daß die Inhaber bedeutendere Preiskonzessionen würden machen müssen als sie tatsächlich zu machen brauchten, denn zu 21½—22 Ro. zeigten deutsche Händler nach dem Schlusse der Messe Interesse für den Artikel und nahmen ca. 200 000 Stück auf. Ein gleiches Quantum wurde hinterher von russischen Händlern zu ca. 22 Ro. aus dem Markt genommen, während am Jahresschlusse der Rest von ca. 200 000 Stück noch unverkauft ist, da die Eigner auf höhere Preise spekulieren. Polnische Kalbfelle wurden in großen Quantitäten bis zum Monat März in gesalzenem Zustande von russischen und deutschen Kommissionären an amerikanische und deutsche Fabrikanten verkauft und erzielten 13½—14 Ro. per Pud ausgesalzenes Gewicht. Der deutsche Handel zeigte größere Zurückhaltung und deckte nur den nötigsten Bedarf. Ob namentlich die nach Amerika verkauften Felle schließlich den Verkäufern Nutzen gebracht haben, dürfte zu bezweifeln sein, denn bei der schlechten polnischen Salzung trafen viele Partien mit ungleich größerem Manko in Amerika ein, als nach dem von den Verkäufern als maximal garantierten Manko zulässig war, so daß nicht unbedeutende Differenzen hinterher entstanden. Im April wurden saisontrockene Felle im Lande mit 29 Ro. per Pud bezahlt, im Mai stellte sich bessere Trocknung auf 30 Ro., aber kurz hinterher gingen Preise vorübergehend bis 28½ Ro. zurück. Im Juni-Juli machte sich wieder eine Preiserhöhung bis 31 Ro. bemerkbar, und bis zum Spätherbst erreichten die Preise die stattliche Höhe von 32½ Ro. per Pud. In der Hauptsache dürfte diese Preissteigerung auf Eindeckungen vorher auf Lieferung verkaufter Felle zurückzuführen sein, da die im Lande zuletzt bezahlten Preise weder im Verkauf nach Amerika noch an deutsche Fabrikanten wieder zu erzielen waren. Es darf auch nicht unerwähnt bleiben, daß viele Partien, welche in Polen auf spätere und selbst auf nahe Lieferung zu billigeren Preisen eingekauft wurden, nicht zur Ablieferung kamen, wie dies bei steigenden Preisen fast regelmäßig in Polen üblich ist, und daß auch dieser Umstand zu einer Preissteigerung im Lande führte, während an allen anderen Plätzen Kurlands und Rußlands zur gleichen Zeit ein Preisrückgang zu konstatieren war. Die hier erzielten Preise schwankten zwischen 2,15 und 2,25 Mk. per ½ kg für Prima, 1,92½ und 2,02½ Mk. für Sekunda, vereinzelt wurden für schwere Partien auch noch 5 Pfg. mehr erzielt.

Rohe Kipse.

Rohe Kipse hielten sich in den ersten Monaten auf dem gleichen Preisstand wie am Schlusse des vergangenen Jahres. Die Zufuhren von Indien blieben entgegen der allgemeinen Erwartung dauernd klein, und es zeigte sich bis März schon ein

größerer Ausfall gegen die Verschiffungen im gleichen Zeitraum 1912. Die Hoffnung auf billigere Preise erfüllten sich hierdurch nicht, und da sowohl Händler wie Fabrikanten guten Bedarf hatten, zogen die Preise nach und nach an. Infolge der nassen Sommermonate und des großen Bedarfs der Militärbehörden trat ein vermehrter Konsum in Leder ein. Die Fabrikanten sahen sich veranlaßt, ihre Produktion wesentlich zu vergrößern, und da die Zufuhren von Indien nach wie vor klein blieben, stiegen die Preise nicht mehr allmählich, sondern sprungweise um 10—12 %, so daß sie eine noch nie dagewesene Höhe erreichten. Diese extremen Preise wurden bezahlt, weil man weiter wie bisher mit einem flotten Absatz von Leder rechnete, und außerdem noch der Herbst vor der Türe stand, der stets bei einigermaßen günstiger Witterung einen höheren Lederbedarf bringt. Da sich jedoch wegen des trockenen Wetters die Erwartungen bezüglich eines guten Herbstgeschäftes nicht erfüllten, und der Absatz in fertiger Ware sich sehr schwierig gestaltete, zeigten die Fabrikanten keine Neigung mehr, die übertrieben hohen Häutepreise weiter zu bewilligen, nahmen vielmehr eine abwartende Haltung ein, die sich naturgemäß auch auf die Händler übertrug. Durch diese allgemeine Zurückhaltung haben die hohen Kipspreise nachgegeben, und der Markt zeigte am Schlusse des Jahres eine weichende Tendenz.

Chinahäute sind in der Hauptsaison von Januar bis Mai in großen Massen importiert worden, und auch für diesen Artikel waren die Preise höher als in früheren Jahren. Amerika und die südeuropäischen Länder waren die Hauptkäufer, während Deutschland Zurückhaltung übte. Die Preise stellten sich Mitte des Jahres gegen Jahresbeginn ca. 12—15 % höher, sind aber Ende des Jahres wieder auf den ursprünglichen Stand zurückgegangen, so daß der Artikel bei der jetzt beginnenden Saison wieder eine normale Basis zeigt. Infolge der ziemlich starken Hausse im Laufe des Jahres für Kipse und Chinahäute sind ausnahmsweise viele afrikanische Häute auf den Markt gekommen, für welche bisher nie Interesse bestand. Deutschland ist förmlich mit diesen afrikanischen Häuten überschwemmt worden, doch dürften sie für die Folge wieder mehr in den Hintergrund treten, weil der Ausfall dieser Häute infolge ihrer durch das heiße Klima hervortretenden Schäden sehr ungünstig war. Chinahäute.

Gesalzene Roßhäute waren 1912 das Stiefkind der Branche und blieben es bis Mitte Februar dieses Jahres. In dieser Zeit hatte die Nachfrage nach fertigem Roßleder begonnen, und die Roßhäutepreise gingen herauf. Bis Mitte August stiegen sie nach und nach und waren um diese Zeit ca. 15 % höher als im Februar. Im August war die Nachfrage nach Roßleder größer geworden, die Fabrikanten hatten größere Quantitäten Ware auf Lieferung Roßhäute.

verkauft, und das Material in rohen Häuten wurde knapp. Es setzte eine starke Nachfrage nach Roßhäuten ein, und die Preise stiegen innerhalb zwei bis drei Monaten bei regulärer Ware um weitere 12 bis 15 %; bei unregulären Häuten war die Preissteigerung noch wesentlich größer. Im November war genügend Ware deutscher Produktion vorhanden, denn die Schlachtungen in diesem Artikel beginnen im Herbst, wenn der Landmann wegen mangelnder Beschäftigung den Ueberschuß an Pferdematerial verkauft. Die Preise erfuhren eine Rückwärtsbewegung und büßten alles ein, was sie seit August profitiert hatten. Der Handel hat in den ersten zehn Monaten angemessenen Nutzen gehabt und, trotz des in den letzten Monaten erlittenen erheblichen Schadens, dennoch im Durchschnitt ein nicht unbefriedigendes Resultat erzielt. — Gesalzene Roßhälse wurden in den ersten fünf bis sechs Monaten dieses Jahres nach Amerika exportiert, und das Geschäft hatte einen ganz normalen Verlauf. Als jedoch die Preise für Roßhäute eine weitere Steigerung erfuhren, hörte der Handel in Hälsen auf. Die europäischen Fabrikanten kauften die Roßhäute im ganzen. — Für gesalzene Roßschilder hatten sich die Preise in den ersten zehn Monaten des Jahres den Roßhäutepreisen ziemlich angepaßt; sie stiegen allmählich bis August um ca. 10 % und von August bis November um weitere 10 %. Die Rückwärtsbewegung der Roßhäutepreise in den letzten Wochen machte dieser Artikel nicht mit. Schilder bleiben teuer. Der Grund hierfür liegt darin, daß Amerika jetzt einen großen Teil der Roßschilder, die dort geschnitten werden, selbst verwendet. Ferner arbeiten jetzt mehrere deutsche Fabrikanten den oberen Teil des Schildes für chromgegerbtes, schwarzes Oberleder und erzielen für den Spalt hohe Preise, und last not least kann Rußland die Schilder gut bezahlen, weil dort Spiegelware zu hohen Preisen sehr gefragt bleibt. Der Handel war für die Beteiligten befriedigend.

Lammfelle.

Lammfelle waren zu Beginn des Jahres sowohl an allen Stapelplätzen, wie auf allen Lägern fast gänzlich geräumt. Die wenigen noch vorhandenen Bestände wurden selbst zu etwas höheren Preisen gern von den Fabrikanten aufgenommen. Die deutsche Handschuhindustrie war gut beschäftigt, und ebenso hatten auch die Fabrikanten, welche Glacéleder nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika exportierten, flott zu tun. Auf Grund dieser Tatsachen war ein Anziehen der Lammfellpreise unausbleiblich, um so mehr, als von allen Seiten, besonders von den durch den Krieg in Mitleidenschaft gezogenen Balkanstaaten, die Ernte als eine kleine geschildert wurde. Die neuen Kontrakte wurden denn auch zu ungefähr 20 % höheren Preisen geschlossen, und als die ersten frischen Felle an den Markt kamen, waren sie bald vergriffen; Händler sowohl wie Fabrikanten traten als Käufer auf. Demgegenüber fehlte es aber doch nicht an war-

nenden Stimmen, die bereits für den Sommer und mehr noch für den Herbst ein Abflauen des Geschäftsgangs voraussahen. Sie begründeten ihre Ansicht damit, daß Amerika den größten Teil der in Auftrag gegebenen Handschuhe und Glacéleder in den Zollhäusern lagern lasse, um die Waren erst nach der erfolgten Zollherabsetzung zu beziehen. Mit diesen recht bedeutenden Quantitäten sollte dann der amerikanische Bedarf für lange Zeit gedeckt sein, und eine ruhigere Stimmung wäre die Folge. Diese derzeitig geäußerte Vermutung ist zur Tatsache geworden. Die Preise für Rohware sind zwar nur um weniges zurückgegangen, und auch für die nächste Zukunft ist keine erhebliche Reduktion zu erwarten; dies hat aber seinen Grund lediglich darin, daß in wirklich guten Fellen in der Tat keine großen Bestände existieren. Von wesentlichem Vorteil für die Fabrikation waren die guten Wollpreise, die während des ganzen Jahres angehalten haben und besonders bei schwereren Sorten den Verkauf erleichterten. Hierher gehören Spanier, deren Qualität nur leider sehr viel zu wünschen übrig ließ. Leichte spanische Felle waren, soweit deren Preis nicht ganz außerhalb des Rahmens jeder Kalkulation stand, gut verkäuflich. Französische Felle wurden zum größten Teil von der französischen Industrie aufgenommen. Einen teilweisen Ersatz hierfür boten Algier-Sorten, deren Preise immerhin noch erschwinglich waren. Italienische Felle ließen auch den sonst gewohnten guten Ausfall vermissen, fanden aber trotzdem guten Absatz. Ebenso entsprachen auch orientalische Felle nicht den nach ihrem Aussehen in rohem Zustande auf sie gesetzten Erwartungen. Kasaner und Wiatka kamen in erststichiger Ware nur in stark beschränktem Maße für die deutsche Glacélederfabrikation in Betracht, weil die bekannten englischen und ebenso auch russische Fabrikanten dafür Preise anlegten, welche den deutschen Fabrikanten keine Rechnung ließen und auch von amerikanischen Fabrikanten energisch abgelehnt wurden. Zweitstichige Ware ist ebenfalls zum großen Teil von russischen Fabrikanten aufgenommen worden. Im allgemeinen war das Berichtsjahr für den deutschen Lammfellhandel nicht besonders günstig, zumal derselbe ja auch, wie alle anderen Geschäftszweige, unter der allgemeinen wirtschaftlichen Depression zu leiden hatte.

Schmaschen waren während des ganzen Jahres außerordentlich gefragt; die Preise sind infolgedessen für alle europäischen und La Plata-Sorten um ungefähr 20 bis 25 % gestiegen. Gegen Schluß des Jahres erklärte eine Vereinigung von Handschuhfabrikanten, den Schmaschenhandschuh nicht mehr fabrizieren zu können, wenn der Preis des Rohproduktes den vorjährigen übersteigt. Diese Stellungnahme kann indes nur noch für das nächste Jahr von Einfluß sein; der deutsche Handel könnte es nur begrüßen, wenn einer Treiberei, wie sie in diesem Jahre in die Erscheinung trat, energisch Einhalt geboten würde, denn, wie fast Schmaschen

immer zuvor, hatten nur die Eigner an den Ursprungsplätzen einen Vorteil von dieser Preistreiberei.

Schaffelle.

Schaffelle hatten ein ziemlich reguläres Geschäft. — Die Gerber fanden für Wolle und Leder guten Absatz, konnten mit Interesse arbeiten und einer allmählichen Preissteigerung der rohen Felle ohne Nachteil folgen. Am Jahresschluß ist eine rückgängige Tendenz eingetreten, welche dem Handel merkliche Verluste brachte. Trotzdem kann das Gesamtresultat als befriedigend bezeichnet werden.

Ziegenfelle.

Deutsche Ziegenfelle haben dem Handel in diesem Jahre kein günstiges Resultat gebracht. Dieser Artikel hat durch die Einfuhr von asiatischen Ziegensorten, welche zwar in der Qualität wesentlich geringer, aber auch entsprechend billiger sind, an Verwendungsmöglichkeit, insbesondere für Heberlinge, immer mehr verloren; die Schuhfabrikation kauft für den großen Konsum nur billiges Material, und der Bedarf in besserem Fabrikat kann das Quantum besseren Rohmaterials nicht aufnehmen. — Mutterziegen werden für Möbelzwecke jetzt weniger gebraucht, und England ist auch nur schwach im Markt, so daß der Artikel sehr unsichere Verwendung findet. Die neue Saison bringt weiter schlechte Aussichten, zumal die Sammler wieder ganz unsinnige Preise zahlen und dadurch die Ware grundlos verteuern. — Russische Ziegenfelle brachten für Petropawler, Turkestaner und Bucharen ca. 10 % höhere Preise als das Vorjahr und wurden bis auf Kleinigkeiten hauptsächlich nach Amerika geräumt. Werchuraler erzielten 1,20—1,25 Ro., Mittel ca. 70—75 Kop. per Stück. Die Forderungen für die neue Ernte sind abermals ca. 10 % höher. Kasaner Heberlinge wurden in diesem Jahre, im Gegensatz zu früher, hauptsächlich von deutschen Händlern zu ungefähr vorjährigen Preisen aufgenommen, während die süddeutschen Fabrikanten bedeutend billiger kaufen wollten und, da ihnen dies nicht gelang, nur den notwendigsten Bedarf deckten.

Zickelfelle.

Zickelfelle haben im Jahresverlauf verschiedene Schwankungen durchgemacht. Die Frühjahrssaison begann in matter Tendenz, befestigte sich aber im weiteren Verlaufe bei allmählich steigenden Preisen. Die Erwartungen, welche an die Zollermäßigung für Zickelhandschuhe bei der Einfuhr nach Nordamerika geknüpft wurden, haben sich nicht erfüllt, im Gegenteil hat sich die Stimmung eher verflaut, und es lassen sich am Jahresschluß für die restlichen Bestände die Preise der Hauptsaison nicht erzielen. Das Gesamtgeschäft brachte im Durchschnitt keine befriedigenden Resultate.

Hasen-, Kanin-, Reh- und Hirschfelle.

Hasenfelle sind im schroffsten Gegensatz zum Vorjahre seit Jahresbeginn in andauernd rückgängiger Tendenz gewesen, die sich allmählich derart verschärfte, daß der Artikel momentan ohne sichere Preisbasis ist. Als Ziffern stehen den vorjährigen Höchstpreisen von 160 bis 170 Mk. per hundert Stück die dies-

jährigen Preisschätzungen von 70 bis 80 Mk. gegenüber, wennschon letztere noch gar nicht gesichert sind. Die Ursache dieses Preissturzes ist einerseits der veränderten Hutmode und andererseits dem kartellierten Zusammengehen der Haarschneidereien und Hutfabrikanten zuzuschreiben. Der Handel ist an einzelnen Stellen mit starken Verlusten beteiligt, die sich so leicht nicht wieder werden einbringen lassen. — Kaninfelle hatten unter gleicher Tendenz wie Hasenfelle zu leiden, wennschon sich dieselbe in Rücksicht auf die mehrseitige Verwendungsmöglichkeit und den Ausschluß von zwingenden Kartellierungen im Verkauf in ihrer Wirkung weniger scharf bemerkbar machte; immerhin sind Preisreduktionen von 20—40 %, je nach der Abweichung, in den Sorten vorhanden.

Rehfelle setzten in lustloser Tendenz ein, so daß die Preise allmählich abbröckelten; das Geschäft war schleppend und durchweg verlustbringend.

Hirschfelle konnten sich auf Nachfrage für den Export im Jahresverlauf etwas im Preise erholen und waren am Jahresschluß bei um 10—15 Prozent erhöhten Preisen gut verkäuflich.

146. Lederhandel.

Allgemeines.

Auf das ereignisreiche Jahr 1912 folgte ein nicht minder bewegtes Geschäft im Berichtsjahre, denn wenn schon im vergangenen Jahre die Haussebewegung teilweise einen recht lebhaften Charakter annahm, so setzte sich dieselbe in diesem Jahre in einem fast stürmisch zu nennenden Tempo fort. Zwar ging dieselbe zunächst in der Hauptsache von der fortdauernd steigenden Tendenz des Häutemarktes aus, aber auch der im Anfang dieses Jahres außerordentlich stark auftretende Bedarf trug wesentlich zur steigenden Preisbewegung bei. Allerdings schwächte sich die Nachfrage im Frühsommer etwas ab, setzte aber später wieder recht lebhaft ein, und da noch andere Momente, wie z. B. der durch die Heeresvermehrungen erhöhte Bedarf an Leder stimulierend einwirkten, brachten die Monate Juli bis Oktober weitere Preissteigerungen, so daß die Notierungen schließlich eine bisher nicht geahnte Höhe erreichten. Erst in den letzten Herbstmonaten kam die Bewegung zum Stillstand. Die Vereinigten Staaten von Nordamerika, die unter der Unsicherheit der dortigen Verhältnisse litten, wozu zunächst die Befürchtung beitrug, daß der veränderte Zolltarif, welcher für Schuhleder und Schuhwaren vollständige Zollfreiheit schuf, das amerikanische Geschäft ungünstig beeinflussen könnte, zogen sich plötzlich vom Häutemarkt vollständig zurück und kauften nur noch einige Spezialartikel. Da die europäischen Fabrikanten diesem Vorgehen folgten, begann das Geschäft zu stocken, und es sammelten sich an den europäischen Hafenplätzen ziemlich starke Bestände an, als deren Folge der Markt ins Wanken geriet. Zunächst

dürften die Abschwächungen auf dem Häutemarkt im großen und ganzen 10—15% gegen die höchsten Notierungen des Jahres betragen. Es ist aber zu hoffen, daß die Rückwärtsbewegung keine weiteren Fortschritte machen werde; immerhin ist das Vertrauen zu der Situation vorläufig noch nicht wieder zurückgekehrt. Unter diesen Umständen hatte naturgemäß auch das Ledergeschäft um so stärker zu leiden, als der Bedarf infolge der trockenen Witterung im Herbst in dieser Zeit ein verringerter war; die Nachfrage schwächte sich wesentlich ab, so daß das Geschäft am Jahresschluß als recht leblos bezeichnet werden muß. Im allgemeinen dürften die Jahresumsätze trotz dieses ungünstigen Ausgangs recht befriedigend und in den weitaus meisten Fällen höher als im Vorjahre gewesen sein. Der Nutzen hingegen wird infolge der fast während des ganzen Jahres bestandenen hohen Preise prozentual kleiner gewesen sein, so daß das Berichtsjahr kaum mehr als ein mittelmäßiges bezeichnet werden kann. Im einzelnen ist zu berichten: Zahmsohlleder waren im Laufe des vorigen Jahres in recht lebhafter Frage. Allerdings hat dieser Artikel nicht mehr die frühere Bedeutung, da sich im allgemeinen der Geschmack des Publikums immer mehr für leichteres Sohlenmaterial entscheidet. Immerhin sind im Sommer verhältnismäßig noch ansehnliche Quantitäten verkauft worden, während allerdings die Hauptsaison für diesen Artikel, nämlich der Herbst, vollkommen ergebnislos verlief, so daß die Preise, welche im Laufe des Jahres stark angezogen hatten, augenblicklich beinahe wieder auf den Stand am Schlusse des Vorjahres zurückgegangen sind. Norddeutsche Wildsohlleder, die im Jahre 1912 ebenfalls von der steigenden Bewegung stark profitiert hatten und in ziemlich bedeutenden Quantitäten gehandelt wurden, hatten in diesem Jahre ein gequältes Geschäft. Die Preise für diesen Artikel waren derart in die Höhe gegangen, daß sich immer weitere Kreise von ihm abwandten, und da auch der Herbst, die günstigste Zeit für den Verbrauch des Artikels, alle nach dieser Richtung hin gehegten Hoffnungen enttäuschte, so werden die Fabrikanten gezwungen sein, mit nicht unbeträchtlichen unverkauften Quantitäten in das neue Jahr hinüberzugehen. Die Preislage für diesen Artikel ist nominell. Im allgemeinen werden höhere Preise als am Ende des vorigen Jahres gefordert, indessen wird zweifellos auf diese, wahrscheinlich auch noch etwas niedrigere, heruntergegangen werden müssen. In norddeutschen Wildbrandsohlledern ist die Produktion weiter zurückgegangen. In der Hauptsache beschäftigt sich mit der Herstellung dieser Gattung nur noch eine norddeutsche Fabrik, welche einen sehr schlanken Absatz an die Schuhfabriken fand. Hier dürfen die Preise etwa 10% höher als am Jahresende 1912 gewesen sein. In Wildvaches dagegen hat sich das Geschäft von Jahr zu Jahr günstiger entwickelt. Diese Sorten sind an Stelle von nord-

deutschen Wildbrandsohlledern getreten und werden von der Schuhfabrikation, die ja heute der weitaus bedeutendste Faktor des Lederverbrauchs ist, in sehr großen Quantitäten verarbeitet. Die Lederfabrikation hat es verstanden, die Ansprüche des Bedarfs zu befriedigen, und der Verbrauch hat sich sehr beträchtlich gesteigert. In Zahmvaches hat sich die Situation nicht gebessert. Der Artikel wird von Jahr zu Jahr unbedeutender und verdient kaum noch eine Berichterstattung; im allgemeinen wickelt sich der Verkehr in ihm zwischen Produzenten und Konsumenten mit Umgehung des Zwischenhandels ab. Das Geschäft in Zahm- und Wildvache-Croupons, namentlich aber in letzteren, gewinnt von Jahr zu Jahr an Ausdehnung. Die Fabrikation dieser Artikel hat in den letzten Jahren einen solchen Umfang erreicht, daß sie zweifellos bei weitem die bedeutendste der Unterlederfabrikation ist. Der Konsum hat sich diesen Artikeln fast vollständig zugewandt, so daß sie den Markt geradezu beherrschen. Die Preise für Croupons sind jetzt immerhin noch 5 bis 10 % höher als am Ende des vorigen Jahres. Nicht unerwähnt darf bleiben, daß von dem Berliner Großhandel sehr bedeutende Quantitäten österreichischer Zahmvache-Croupons, die von dem Kartell der österreichischen Sohllederfabrikation zu Exportpreisen hierher verkauft wurden, aufgenommen worden sind. Tatsächlich waren diese Exportpreise nicht unerheblich niedriger als die Notierungen der deutschen Fabrikanten, so daß der Berliner Großhandel in diesen Artikeln ein sehr bedeutendes und wohl auch lohnendes Geschäft erzielt hat. Vacheabfälle waren während des ganzen Jahres stark begehrt, und es konnte der Nachfrage fast niemals vollständig genügt werden. Starke Vachehälse und Vacheseiten wurden vielfach als Sohlenmaterial an Stelle von norddeutschen Sohlledern verarbeitet; leichte sind zum Zwecke von Brandsohlen, besonders aber auch von der Filzschuh- und Ballschuhfabrikation in sehr großen Mengen konsumiert worden. Während aber in den letzten Monaten starke Sorten vernachlässigt waren, hielt die rege Nachfrage nach leichten fortdauernd an; ihre Preise konnten anziehen und stellten sich zuletzt noch um 10 % höher als Ende 1912. Braune und schwarze Stiefelkipse hatten während des ganzen Jahres bei fortlaufend steigenden Preisen ein flottes Geschäft zu verzeichnen. Schon am Anfang des Jahres waren die Preise 5 % und am Jahresschlusse 20 % höher als im Dezember 1912. Pantinenkipse erfreuten sich ebenfalls eines guten Geschäftsganges, auch für diesen Artikel bewegten sich die Preise in aufsteigender Richtung und weisen am Schlusse des Jahres eine Erhöhung von 15 % auf. Fahlleder standen während des ganzen Jahres in guter Nachfrage; die Preise waren steigend, und am Jahresschlusse 20 bis 25 % höher als am Jahresbeginn. Kipsbrandsohlleder waren während des ganzen Jahres knapp, und die Nachfrage konnte nicht immer

voll befriedigt werden. Die Notierungen sind gegenwärtig 15 bis 20 % höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres.

Leder-kommissions geschäft.

Das Lederkommissionsgeschäft konnte mit dem Ergebnis der ersten neun Monate recht zufrieden sein. Die Preise für Garleder waren im Verhältnis zu den exorbitanten Preisen der Rohwaren nicht übermäßig hoch, und es herrschte die Ansicht vor, daß besonders im Herbst die Fabrikanten zum Ausgleich dieses Mißverhältnisses wesentliche Preiserhöhungen würden eintreten lassen; infolgedessen fanden lebhafte Meinungskäufe statt. Wider Erwarten trat aber im Herbst ein vollständiger Umschwung ein. Die rohen Häute fingen plötzlich an, bedeutend im Preise zu sinken, und sofort verschwand das bisherige Vertrauen, ja man rechnete mit Bestimmtheit auf einen Preissturz auch für Leder. Niemand trat als Käufer auf, sondern jeder suchte nach Möglichkeit seine Lagerbestände zu verkleinern. Hierzu gesellte sich noch die ungünstige trockene Witterung, die einen richtigen Herbstbedarf nicht aufkommen ließ. Der mit solcher Sicherheit erwartete Preissturz trat aber nicht ein. Die Rohhautpreise sind immer noch viel zu hoch, als daß Leder ohne Schaden billiger als zu letzt erzielten Preisen verkauft werden kann, und da die Einarbeitungen bei den Fabrikanten ganz wesentlich eingeschränkt worden sind, konnten für regulär ausfallende Sortimente im allgemeinen die bisherigen Preise voll durchgesetzt werden. Der lange zurückgehaltene Bedarf muß sich auch sehr bald wieder fühlbar machen, so daß man in Kürze auf ein gesundes Geschäft wird rechnen können. Der Umsatz in feinen Oberledern war während der ersten acht Monate befriedigend gewachsen, litt aber später unter verminderter Kauflust und geschwächter Kaufkraft. Es ist und bleibt die bedauerlichste Erscheinung dieser Branche, daß die großen Risiken und das von der Kundschaft geforderte überlange Ziel in kein rechtes Verhältnis zum Umsatz und Nutzen zu bringen sind. Eine wesentliche Erscheinung im Berichtsjahre war es, daß die Preise für die wichtigsten Sorten immer weiter nach oben tendierten, und der Versuch der Kundschaft, sich mit geringeren Qualitäten zu behelfen, auch keine Besserung herbeiführen konnte, denn gerade die billigen Provenienzen und Sortimente zogen im Preise am meisten an. Und wenn auch am Ende des Jahres neue Mehrforderungen nicht erfolgten, so blieb doch die Stimmung durchweg sehr fest. In feinen Oberledern liegt wenig verkäufliche Ware auf dem Markte, und die Schuhfabrikanten, die in den letzten Monaten des Jahres nur das Allernötigste kauften, müssen neue Ware hereinnehmen. Wenn irgend ein Artikel im Preise nachgeben wird, kann es nur Rindbox sein, das zwar im ersten Halbjahr einen noch um etwa 10 % höheren Preisstand zeigte, am Jahresschlusse aber stark angeboten bleibt. Das erzielte Mehr von ca. 5 % werden dagegen alle Sorten Boxcalf festhalten, in schwarz und farbig, sowohl die

guten Qualitäten als auch die sogenannten Boxfresser usw., die in immer vollkommenerer Bearbeitung hergestellt werden. Schwarzes Boxcalf war sehr stark verlangt und dominiert noch immer über alle Arten feiner Oberleder. In farbigen Kalbledern waren es vorzüglich helle Nuancen in glatter Ware, die in ansehnlichen Quantitäten, der amerikanischen Mode folgend, konsumiert wurden. In Chevreaux, sowohl in schwarzer als in farbiger — hauptsächlich brauner — Ware, wurden in allen Preislagen wesentlich größere Quantitäten als jemals zuvor verkauft, und sie erzielten teilweise etwas höhere Preise. In den bessern Sorten für Maßarbeit hat Amerika immer noch die Oberhand. Wichsleder und ähnliche Artikel alter Gerbung begegnen nur noch vereinzeltem Interesse und erzielen Liebhaberpreise. Kalblack konnte bei sehr verminderter Nachfrage keine höheren Preise durchsetzen, ebensowenig Roß-, Fohlen- und Boxlackleder, dagegen gingen die viel gekauften, meist amerikanischen Chevreauxlackleder ein wenig im Preise in die Höhe. Beherrscht wird der Lackmarkt von Chromrindlackleder, das 15 bis 20% höher als 1912 bezahlt wurde. Roßbox- und Roßchevreaux stark gefragt, erzielten willig 5 bis 10% mehr als 1912. Roß-Schuhleder hat kaum mehr eine Bedeutung. Schafleder für Futterzwecke behauptete seine Preise. Butterfarbige Leder blieben rar und wurden sehr teuer bezahlt. Als Imitation schwarzer und farbiger Chevreaux erzielten Moutons gute Preise und waren in Velours-Bearbeitung zu wesentlich besseren Preisen sehr gesucht. Auch weiße Moutons für Ballsachen gingen stark, wogegen chagrinierte und glatte Ziegen für die Pantoffelindustrie ziemlich ruhig lagen.

Leder-detailgeschäft

Im Lederdetailgeschäft hat sich die im Vorjahre bereits geschilderte Situation noch mehr verschärft. Die beispiellosen Preiserhöhungen konnten bei den Konsumenten nicht in voller Höhe durchgesetzt werden, da sie auch ihrerseits nicht in der Lage waren, eine allgemeine oder ausreichende Preiserhöhung zu erzielen. Die Schuhmachergesellen haben verstanden, höhere Arbeitslöhne durchzudrücken, sie verdienen heute annähernd das Doppelte als vor 20 Jahren. Der kleine selbständige Schuhmacher aber liefert seine Arbeiten noch zu denselben Preisen wie vor 30 Jahren. Hierunter leidet naturgemäß die Bonität der Konsumenten, und dieser Umstand bildet einen wesentlichen Faktor für die geringe Rentabilität des Detailhandels. Um hierfür sowie für den zweifellos verringerten Umsatz einen Ausgleich zu schaffen, werden Anstrengungen gemacht, die dem einzelnen keinen Nutzen, der Gesamtheit aber großen Schaden bringen. Noch niemals hatten Schleuderer in dieser Branche dauernden Erfolg aufzuweisen, während solide Firmen sich stets behaupten konnten. Während der ersten drei Quartale war der Bedarf, wenn auch etwas geringer, so doch gleichmäßig und

ausreichend. Im letzten Quartal jedoch, das gerade für den Konsum am günstigsten liegt, blieb der Bedarf wesentlich gegen 1912 zurück. Selbst die in der letzten Hälfte des Jahres eingetretenen Niederschläge vermochten das Geschäft nicht zu beleben, genügender Beweis, daß die allgemeine Wirtschaftslage selbst bei den allernotwendigsten Gebrauchsgegenständen recht fühlbar zum Ausdruck gekommen ist. Der Bedarf in den einzelnen Artikeln war nicht einheitlich; er schwankte je nach Angebot und Preislage zwischen deutschen und Wildvache-Croupons. Die Konsumenten waren durch die hohen Preise mehr als je gezwungen, das Preiswürdigste herauszusuchen. Ganz vernachlässigt waren während des ganzen Jahres starke Sohlleder-Croupons, während leichte und mittelstarke Croupons aller Ledergattungen in den billigen Ziffern gesucht blieben, obwohl diese billigen Sorten weit über ihren Wert bezahlt werden mußten. Auch im Sohlen-Ausschnitt wurden vorzugsweise leichte Sohlen gesucht, während die starken sich unliebsam anhäuften. Diese Tatsache bildete sich nachgerade zu einer Kalamität heraus, da selbst die leichtesten Leder immer noch mehr starke Sohlen ergeben, als gebraucht werden, und die leichten Leder sich wesentlich ungünstiger kalkulieren als die starken. Der Bedarf an Oberleder-Ausschnitten und Maßschäften ist weiter zurückgegangen, da der kleine Schuhmacher infolge der hohen Arbeitslöhne und teueren Materialpreise bei der Anfertigung von Stiefeln nach Maß nicht mehr seine Rechnung findet. Der Verbrauch von Gummiflecken hat eine weitere Steigerung erfahren.

Buchbinder- und Portefeuilleleder. Für den Buchbinder- und Portefeuilleleder-Handel kann das Berichtsjahr im großen und ganzen als befriedigend bezeichnet werden; die Umsätze hielten sich im allgemeinen auf der Höhe des Vorjahres, obgleich an einigen Stellen vorübergehend das Geschäft ziemlich ruhig war. Wie gewöhnlich lag der Schwerpunkt des Geschäftes in den Herbstmonaten. In den Preisen für sämtliche Sorten machte sich während des ganzen Jahres eine ständige Aufwärtsbewegung bemerkbar. Die Preise am Ende des Jahres im Vergleich zum Anfange sind gestiegen bei Juchten 10%, Seehund 5—10%, Kalbleder 10—15%, Rindleder 10—15%, ostind. Ziegen 10—20%, ostind. Schafleder 10%, besseren Moutons 5—10%, austral. Schafleder 10—20%, gespaltenem Schafleder 5—10%. Die in den letzten Monaten auf den Auktionen notierten teils geringen, teils bedeutenden Preisabschläge auf Kalbfelle und Rindhäute werden zu einer Ermäßigung der Preise für die farbigen Leder einstweilen nicht führen können, da von den Lederfabrikanten dem Rohwarenmarkt entsprechende Preise für ihre Fabrikate weder vorher noch jetzt erzielt wurden. Als Neuheiten wurden wie in den Vorjahren einfarbige Leder verlangt.

Schafleder. Im ersten Halbjahr nahm der Handel in Schafleder einen normalen Verlauf, während die zweite Hälfte des Jahres von

Monat zu Monat kleine Preiserhöhungen brachte. Diese Preissteigerungen waren aber nicht die Folge größerer Nachfrage seitens des Konsums, sondern fanden ihren Grund darin, daß das deutsche Rohmaterial knapp und teuer wurde, und auch ausländische Ware nicht günstig zu beschaffen war. Aus diesem Grunde dürften alle Interessenten dieser Ledergattung Ursache haben, mit dem Nutzen des Jahres unzufrieden zu sein. Was von für Futterzwecke und auch für Oberteile passenden Fellen an den Markt gebracht wurde, ist seitens des Handels und der Färbereien schlank aufgenommen worden, so daß keine nennenswerten Bestände ins neue Jahr hinübergenommen werden brauchen.

147. Lederfabrikation.

Glacéleder.

Das Geschäft in Glacéleder war in den ersten Monaten des Jahres gut. Die deutschen Handschuhfabriken hatten große Aufträge und nahmen deshalb bedeutende Quantitäten von den ihnen angebotenen Glacéledern auf, um so mehr, als sie sich darüber klar waren, daß die Felle der frischen Ernte eine erhebliche Preissteigerung bringen würden. Aus demselben Grunde waren auch amerikanische Handschuhfabriken und Lederimporteure stark im Markt; die von diesen in Auftrag gegebenen Waren sollten nicht nur augenblicklichem, sondern auch späterem Bedarf dienen und wurden deshalb zum großen Teil in den amerikanischen Zollhäusern eingelagert, um denselben nach erfolgter Zollherabsetzung entnommen zu werden. Im zweiten Halbjahr, als Felle frischer Ernte an den Markt kamen, stagnierte das Geschäft zunächst etwas, da sich alle interessierten Kreise weigerten, die durch die höheren Fellpreise bedingten Mehrforderungen zu bewilligen; erst in den letzten Monaten konnte sich das Geschäft infolge allseitig gemachter Konzessionen wieder etwas beleben und man hofft, daß es sich auf dieser Basis weiter gut entwickeln wird. Von den deutschen Handschuhfabrikanten wurden leichte Felle, besonders solche, die sich für Damenstepphandschuhe eignen, bevorzugt, außerdem waren auch für Suède geeignete Felle gesucht, da der stumpfe Handschuh noch immer die Mode beherrscht. Für Amerika kamen wie immer hauptsächlich schwere Felle in Betracht. Schmaschen und schmaschenähnliche Leder waren während des ganzen Jahres gut gefragt.

Roßleder

Im Berichtsjahre war die Roßlederfabrikation vollauf beschäftigt und fand auch für ihre Produktion guten Absatz. Lebhaft gefragt waren Schuhleder, Spalte, Roßklauen sowie alle Arten Abfälle, während Spiegel, wie seit Jahren, vernachlässigt war. Die Rohware zeigte anhaltend steigende Preistendenz, der sich die Preise der Fabrikate aber durchweg an-

zupassen vermochten. Lediglich die plötzliche Treiberei, welche im Monat September einsetzte und für rohe Roßhäute nie vorher dagewesene Preise zeitigte, führte dazu, daß sie auch bei der Fabrikation der üblichen Produkte nicht wieder hereinzuholen waren. Erst die Dezember-Auktionen brachten wieder einen Abschlag, der das Preisniveau zwar immer noch hoch erscheinen läßt, doch in Anbetracht der Knappheit aller Ledersorten als angemessen zu erachten sein dürfte.

Vacheleder.

Das Berichtsjahr zeigte für die Vachelederfabrikation ein sehr wechselvolles Gepräge, häufig begleitet von schwierigen Situationen. Während im Dezember 1912 auf dem Markt für rohe Ware vorübergehend eine kleine Abschwächung eintrat, zogen die Preise infolge guten Bedarfs sowohl für rohe Ware als auch für fertiges Fabrikat bereits am Schluß des Vorjahres und im Laufe des Monats Januar dieses Jahres wieder an, ja es traten sogar erhebliche Preisaufschläge ein, die sich bei sukzessiven weiteren Steigerungen bis Mitte des Jahres behaupten ließen. Von da ab erfolgten vorübergehend kleine Abschwächungen, die aber sehr bald erneuten scharfen Preiserhöhungen wichen. Unter dem Eindruck dieser lebhaften Marktlage und in der Erwartung, daß die Beendigung des Balkankrieges einerseits und die Heeresrüstungen der europäischen Staaten andererseits einen sehr erheblichen Bedarf in fertigem Leder herbeiführen würden, trat eine sehr zuversichtliche Stimmung ein, die, von geringen Schwankungen abgesehen, zu einem flotten Geschäft führten. Es gelang, die Preise für fertige Fabrikate, speziell in der Fabrikation für Vachecroupons, allmählich so heraufzusetzen, daß Aussicht vorhanden war, auf der nunmehr geschaffenen Wertbasis ein das ganze Jahr hindurch anhaltendes, nutzbringendes Geschäft für dieses Fabrikat zu erzielen. Hierzu kam dann noch, daß Vacheabfälle dauernd außerordentlich stark begehrt waren und zu verlangten hohen Preisen regelmäßig und willig von dem in Frage kommenden Konsum aufgenommen wurden. Leider haben sich die erhofften Aussichten für ein andauerndes flottes Geschäft nicht erfüllt, denn der Bedarf resp. die Aufträge für Heeresrüstungen blieben bis zum Jahresschlusse hinter den umfangreichen Erwartungen zurück, auch hat sich der andauernd hohe Zinssatz bei geschäftlichen Transaktionen nachteilig bemerkbar gemacht. Es mußte aber weiter bei den hohen Werten, die nunmehr allgemein in Frage kamen, unbedingt bei Kreditgewährung eine entsprechende Vorsicht geübt werden und Berücksichtigung finden. Hierdurch machte sich zunächst auf den deutschen Auktionen eine mattere Stimmung bemerkbar, die denn auch in Preisabschlägen, die bereits im Oktober eintraten, zum Ausdruck kamen. Dieser Bewegung folgte auch der Markt für Wildhäute, und es konnten auf ihm nur einzelne Sorten ihren Preisstand behaupten. Im

Zusammenhang hiermit folgte auf dem Markte für fertige Ware eine bemerkenswerte Zurückhaltung, die insbesondere zu einer starken Vernachlässigung von Vachecroupons führte. Die Käufer hatten sich, während der Markt noch lebhaft war, und in der Voraussetzung, daß für den Herbst weitere Preiserhöhungen zu erwarten wären, ihren Bedarf sehr frühzeitig eingedeckt. Der Absatz begann aber infolge der sehr milden und trockenen Herbstwitterung zu stocken, und das Geschäft kam fast vollständig zum Stillstand. Eine ungünstige Wirkung mag aber auch nebenher die allgemein schlechte Wirtschaftslage, verbunden mit dauernd hohen Lebensmittelpreisen, ausgeübt haben, so daß hierdurch der tatsächlich gegenwärtig sehr stille Geschäftsgang seine Erklärung findet. Lediglich Vacheabfälle sind noch nach wie vor, besonders in leichter Ware, Favoritartikel, aber auch diese fangen schon an, unter der sehr stillen Marktlage zu leiden, und das Endergebnis dieses Jahres wird daher im ganzen als kein günstiges bezeichnet werden können. Ueber den Export der Fabrikate kann nur wiederholt werden, was in früheren Jahren und schon oft gesagt worden ist, daß nämlich Deutschland dem Auslande gegenüber nicht mehr konkurrenzfähig ist, weil das letztere seinen Bedarf an Gerbstoffen zollfrei decken kann, da die deutsche Lederindustrie unter dem Drucke der Gerbstoffzölle auf einen Export ihrer Produkte verzichten muß. Es kann daher nur immer wieder darauf hingewiesen werden, daß es dringend notwendig ist, diese für unsere Industrie schädlichen Gerbstoffzölle bei zukünftigen Handelsvertragsverhandlungen radikal zu beseitigen, zumal diese Zölle der inländischen Gerbstoffproduktion keinen Vorteil bringen. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war auch in diesem Jahre zufriedenstellend und bietet zu besonderen Bemerkungen keinen Anlaß. Syndikate und Kartelle existieren in dieser Branche nicht.

Die Fabrikation in Sattlerleder befand sich während des Berichtsjahres unter den laufend gestiegenen Rohhäutepreisen in einer nicht zu verkennenden schwierigen Lage. Um die Ein- und Verkaufspreise in Einklang zu bringen, war es geboten, mit entsprechenden Preisaufschlägen an die Konsumenten heranzutreten; dies gelang nur zum Teil, denn der rapiden Aufwärtsbewegung auf dem Häutemarkte von Auktion zu Auktion konnten die Verkaufspreise nicht folgen. Das Geschäft in schwarzen Geschirrledern und besseren Sattlerledern war zufriedenstellend. Durch den größeren Bedarf in Militärzeugledern für die Heeresvermehrungen seitens des In- und Auslandes war es der Fabrikation möglich, diese Spezialartikel in lohnenden Mengen herzustellen. Blankederbäuche und Hälse sowie lohgare und lissierte Spalte waren begehrte Artikel und zeitweise recht knapp. Mit Eintritt der Herbstperiode machte sich ein Rückgang recht fühlbar, der bis zum Jahresschlusse anhielt. Sattlerleder.

148. Glacélederfabrikation und Verwandtes.

Der Winter 1912/13 war wiederum teilweise zu mild, so daß der Absatz in Winterhandschuhen darunter etwas litt. Erst im Frühjahr gestaltete sich das Geschäft in Lederhandschuhen lebhafter. Insbesondere erhielten die nach Nordamerika und England arbeitenden Handschuhfabrikanten stärkere Aufträge und waren für die Vereinigten Staaten das ganze Jahr hindurch gut beschäftigt. Es machte sich sogar ein Mangel an Arbeitskräften in der Handschuhbranche bemerkbar, so daß die Großfabrikanten gegen Ende des Jahres mit ihren Ablieferungen für Amerika im Rückstande waren. — Die Auslandsaufträge führten zu lebhaften Käufen in Glacéleder, und die Nachfrage hielt längere Zeit an, zumal für die Rohfelle neuer Ernte von allen Seiten wesentlich höhere Forderungen gestellt wurden. Die Lederbestände aus der 1912er Ernte räumten sich daher allmählich, da inzwischen auch die für den einheimischen Markt arbeitenden Handschuhfabrikanten sowie das europäische Ausland als Käufer auftraten. Dagegen litt die Ausfuhr nach Nordamerika, da sich die amerikanischen Handschuhfabrikanten angesichts der durch den angestrebten neuen Zolltarif voraussichtlich veränderten Verhältnisse zurückhaltend zeigten. — Die Preise für Rohfelle neuer Ernte verschoben sich um etwa 10 bis 15% nach oben, was bei manchen Fellgattungen noch durch einen minderen Qualitätsausfall verschärft wurde. Diese Preiserhöhung wurde nur zum Teil durch den besseren Erlös für die Gerberwollen wett gemacht. Die Gerber gingen daher vielfach zu Betriebseinschränkungen über, die während des größten Teiles des Jahres andauerten. Für das Geschäft war dies insofern günstig, als es hierdurch nirgends zu großen Lederansammlungen kam. Durch den Balkankrieg wurde das Aufkömmnis in den betreffenden Fellgattungen quantitativ verringert, auch kamen die Zufuhren erst im späteren Teile des Jahres heran.

Die Lederpreise konnten den beträchtlich gestiegenen Rohfellpreisen nur langsam folgen und die ganze Steigerung nicht völlig erzielen. — Nachdem in Amerika im Oktober die Zollentscheidung gefallen war, gingen die Amerikaner dazu über, die alten Aufträge allmählich abzunehmen und neue Aufträge herüberzulegen, teilweise zu befriedigenden, teilweise zu ungenügenden Preisen. Da den ermäßigten amerikanischen Zollsätzen auf Lederhandschuhe eine Aenderung des Zollsatzes auf Handschuhleder von 20% auf 10% gegenübersteht und gleichzeitig rohe Felle, die bisher einen Wollzoll drüben zahlten, zollfrei eingeführt werden können, so sind die Verhältnisse im großen ganzen für den deutschen Glacélederfabrikanten nicht viel verändert. Es bleibt abzuwarten, wie die verschiedenen Faktoren das Geschäft für die Zukunft drüben gestalten werden. — Eine

besondere Erleichterung fanden Zickellederhandschuhe, die bisher wesentlich höher als Lammhandschuhe verzollt wurden und diesen jetzt gleichgestellt sind. Dieser Umstand hat auf Zickelfelle und Zickelleder befestigend eingewirkt. — Von den einzelnen Ledersorten fanden besonders mittlere und geringe Gattungen laufend zu guten Preisen Abnehmer. Nappa behielt seine Beliebtheit bei. Chairleder erzielte Absatz in gewöhnlichem Umfange. — In der Schuhbranche war diese Gattung vernachlässigt für Außenteile, dagegen als Futter etwas stärker verlangt, auch die Hutbranche nahm Chairleder für Autohüte auf. — Für Mocha zeigte sich ein gewisses Nachlassen der Nachfrage. — Schmaschen waren gut gefragt und brachten hohe Preise. — Gerberwollen zeigten während des ganzen Jahres mit wenig Unterbrechungen eine steigende Tendenz, die Preise waren fest im Hinblick auf die zollfreie Einfuhr von Wolle in den Vereinigten Staaten unter dem neuen Tarif. — Leimleder war gut gefragt und erzielte feste Preise.

149. Glacéhandschuhfabrikation.

Die Unsicherheit der politischen Lage, die Ungewißheit über das Resultat des amerikanischen Zolltarifs und die hohen Rohfellpreise gaben dem Handschuhmarkte während der ersten Hälfte des Jahres ein recht unerfreuliches Gepräge. Zwar vermochte das frühzeitige Osterfest das Geschäft in den ersten Monaten zu beleben, aber die hinterher eingetretene, ungewöhnlich warme Witterung ließ den Bedarf dann desto mehr abflauen. Als im Laufe des Sommers über die amerikanische Zollermäßigung Klarheit entstand, und das Exportgeschäft sich zu heben anfing, waren es die ungerechtfertigt hohen Lederpreise, welche Abschlüsse größeren Umfanges erschwerten. Der im Herbst deutlich in die Erscheinung getretene allgemeine wirtschaftliche Niedergang wirkte um so nachteiliger, als ohnehin die gelinde Witterung im Herbste dem Verkauf schwererer Winterhandschuhe nicht dienlich war. Zur Hebung des Absatzes im In- und Auslande sind wesentliche Preisermäßigungen für Leder unerläßlich.

150. Treibriemenindustrie.

Die Treibriemenindustrie war in der ersten Hälfte des Jahres gut beschäftigt, doch machte sich im Sommer ein Nachlassen infolge allgemein sinkender Konjunktur fühlbar. Die Industrie hatte in diesem Jahre noch mehr als früher unter den außerordentlich hohen Rohlederpreisen zu leiden, und es waren infolgedessen die Verkaufspreise mit den Einkaufspreisen schwer in ein richtiges Verhältnis zu bringen, so daß sich die Hersteller durchgehends mit sehr bescheidenem Nutzen begnügen mußten. Die Balkanwirren beeinflußten den Export nach der Levante wesentlich, doch hat sich nach dem Friedensschluß sofort ein Umschwung be-

merkbar gemacht, so daß Hoffnung vorhanden ist, daß das Geschäft wieder normale Bahnen annehmen wird.

151. Lederwaren-, Portefeuille- und Album-Fabrikation.

Die Beschäftigung der Lederwaren- und Portefeuille-Fabrikation war in diesem Jahre an vielen Stellen nicht auf der Höhe der Umsätze des Vorjahres, während einzelne Betriebe die gleichen oder etwas bessere erzielt haben. Arbeitskräfte standen infolgedessen reichlich zur Verfügung. Die Nachfrage seitens der hiesigen Detail-Kundschaft sowie die Umsätze im Exportgeschäft ließen besonders zu wünschen übrig, dagegen waren die Aufträge aus dem Reiche, namentlich aus den kleineren und mittleren Provinzstädten, befriedigend. Während sich in den Vorjahren eine ausgesprochene Mode in Damen-Handtäschchen bemerkbar machte, wurde in diesem Jahre neben den Besuchstäschchen und den älteren Formen eine ganze Anzahl verschiedener neuer Modelle angeboten und gekauft. Neuerdings scheint die hohe Form, sogen. Kodak-Taschen, bei weitem zu überwiegen. Hellere Farben wurden in größerem Umfange als vordem verlangt, ebenfalls neben einfarbigen Ledern sehr viel zweifarbige, antike, ähnlich der für Ledermöbel beliebten Ausstattung. Die zur Verwendung gelangten Ledersorten erfuhren durchweg erhebliche Preisaufschläge, was für die Rentabilität der Fabrikation stets von Nachteil ist, da sich innerhalb einer Verkaufssaison Aufschläge auf die fertige Ware nur schwer durchsetzen lassen.

Photographie-Albums.

Die Albumfabrikation hat im Berichtsjahre keinen Grund, mit ihren Resultaten zufrieden zu sein. Die früheren großen Absatzgebiete, Amerika, England, Frankreich, Rußland usw., die durch hohe Schutzzölle gesperrt wurden, können infolge Eigenfabrikation nie wieder gewonnen werden. Die noch ferner verbleibende Auslandskundschaft zeigte sich infolge politischer Wirren und der damit verbundenen Geldkalamität sehr zurückhaltend. Aus dem letzteren Grunde gestaltete sich auch das Inlandsgeschäft sehr schwierig. Das Frühjahrs- und Sommergeschäft ist in dem Artikel „Photographiealbum“ an sich von jeher nicht bedeutend und steigert sich erst im Herbst, namentlich gegen Weihnachten, es waren denn auch Fabrikation und Zwischenhandel in den letzten drei Monaten des Jahres leidlich beschäftigt. Als ein weiteres Zeichen der Geldknappheit und der allgemeinen wirtschaftlichen Depression ist zu erwähnen, daß vorwiegend billiger Genre gekauft wurde. Die Folge davon war, daß bei gleichen Spesen die Umsatzziffern wesentlich niedriger waren. Wird nun noch die im Laufe des Jahres bei einem großen Teile der benötigten Rohmaterialien und Halbfabrikate stetige Erhöhung der Preise in Betracht gezogen, so

dürfte mit großer Wahrscheinlichkeit auf ein wenig erfreuliches Resultat zurückzublicken sein.

152. Schuhwarenfabrikation.

Die Schuhbranche hatte im Betriebsjahre darunter zu leiden, daß alle Rohwaren bedeutend im Preise gestiegen sind, besonders auf dem Ledermarkte hat sich eine unerwartete Aufwärtsbewegung der Preise vollzogen. Es gelang den Schuhfabrikanten nicht annähernd, für ihre Fabrikate den Lederpreisen entsprechende Erhöhungen durchzusetzen. Die politische Lage sowie der teure Geldstand trugen ebenfalls dazu bei, daß sich das Geschäft der Schuhbranche verschlechtert hat, so daß die augenblickliche Lage nicht als günstig bezeichnet werden kann. Die Detaillisten haben infolge der dauernd wechselnden Schuhmoden sowie der allgemein schlechten Geschäftslage überfüllte Läger; die Fabrikanten haben daher Schwierigkeiten, ihre Betriebe voll zu beschäftigen. Eine Besserung im Einkaufe steht einstweilen nicht in Aussicht. Die großen Militärlieferungen bewirken, daß sich die Lederpreise voraussichtlich in der nächsten Zeit auf ihrer jetzigen Höhe behaupten werden. Ein Zusammenschluß der Schuhfabrikanten, um höhere Preise zu erzielen, ist zwar angebahnt, greifbare Resultate werden aber voraussichtlich in absehbarer Zeit nicht zu erzielen sein, da die Branche aus zu verschiedenen und zu vielen Elementen zusammengesetzt ist. Sehr erwünscht würde es sein, wenn durch eine veränderte Zollpolitik der deutschen Schuhindustrie die Möglichkeit gegeben würde, erfolgreicher wie bisher nach dem Auslande zu exportieren. Die Zölle, die das Ausland auf deutsche Schuhwaren erhebt, sind zum Teil derartig hoch, daß ein Wettbewerb trotz der anerkannten Güte der deutschen Schuhwaren oft ausgeschlossen ist. Hoffentlich wird die Aufhebung des Zolles in den Vereinigten Staaten von Nordamerika den Export dorthin fördern. Die Lohn- und Arbeitsverhältnisse haben im vergangenen Jahre keine wesentlichen Veränderungen erfahren.

Filz, Lederhausschuhe, Pantoffel usw.

Die Situation in der Filz-, Lederhausschuhe-, Pantoffel-, Sport- und Ballschuh-Branche hat sich gegen das Vorjahr nur unwesentlich verändert. Das Geschäft in Filzartikeln blieb fast während des ganzen Jahres leblos, da die warme Witterung dem Artikel ungünstig gewesen ist. Es blieben große Bestände unverkauft, die sich erst am Schlusse des Jahres, als sich Kälte einstellte, zum Teil räumen ließen, während die neuen Käufe der Schuhdetaillisten noch des Verkaufs im nächsten Jahre harren. Trotz der ungünstigen feuchten Witterung im Sommer wurde entgegen aller Erwartung der Konsum in Lederschuhen wie allen übrigen Sommerartikeln nicht ungünstig beeinflußt. Auch in diesem Jahre waren Ballschuhe und alle Sportartikel sehr gefragt und beliebt, und Berlin behauptet seine führende

Stellung für diese Artikel, dank der geschmackvollen, schönen Muster, welche die Industrie herzustellen versteht. Die Verkaufspreise gaben oft Anlaß zu Klage, und es war nicht möglich, trotz der Steigerung aller Materialien, der Lederpreise, der Unkosten und Arbeitslöhne höhere Schuhpreise durchzusetzen. Es sind nämlich zu viele schwache und unreelle Fabrikanten in der Branche, welche bei Geldbedarf zu Schleuderpreisen verkaufen, so daß der Konsum häufig Gelegenheit hat, zu Preisen einzukaufen, welche den reellen Fabrikanten geradezu Schaden bringen müßten. Gerade diese billigen auf den Markt geworfenen Schuhe verhindern eine so notwendige Erhöhung der Preise für reelle Ware. Die Entwicklung des Geschäfts in der Hand der größten und leistungsfähigsten Detailfirmen zum Nachteil der kleineren und weniger kräftigen Schuhgeschäfte und Schuhfabrikanten machte im Berichtsjahre weitere Fortschritte. Während aber kleinere Schuhgeschäfte mehr und mehr aufhören, gibt es in Berlin eine ganze Anzahl kleinerer Schuhfabriken, welche in gewissem Sinne erfolgreich beschäftigt sind und auch bestehen können, weil sie teils mit ganz geringen Unkosten arbeiten, teils durch Heimarbeit ihre Fabrikate fertigstellen. Während die Luxus-Schuhindustrie von der Mode begünstigt wurde und befriedigende Resultate aufzuweisen hat, mußte in der deutschen Schuhindustrie im allgemeinen vielfach über Arbeitseinschränkungen geklagt werden. Zweifellos ist eine Ueberproduktion vorhanden, denn ohne sie wäre es trotz der vorerwähnten schwachen und unreellen Elemente doch wohl möglich gewesen, bessere Preise zu erreichen. Gefragt waren häufig Waren besserer Qualität, doch blieb die Grundtendenz des Geschäfts eine Verschlechterung der Fabrikate zum Zwecke der Aufrechterhaltung der bisherigen Preise. Der Verkehr mit dem Auslande nimmt allmählich zu; an geeigneten Arbeitskräften, ausgenommen vorübergehend an Galanterieschuh-Arbeitern, war kein Mangel. Die anhaltende Geldteuerung beeinflußte den Nutzen der Industrie empfindlich, wirkte häufig lähmend auf den Geschäftsgang, auch ließen die Kreditverhältnisse in der Schuhbranche viel zu wünschen übrig.

153. Schuhhandel.

Der Verkauf in den Schuhwaren-Detailgeschäften war anfangs dieses Jahres befriedigend, und es wurden besonders in den Geschäften der größeren Firmen höhere Umsätze als im Vorjahre erzielt. Das zeitige Osterfest gab Veranlassung, die Läger früher als sonst und reichhaltiger mit farbigen Artikeln zu versehen, da auf eine Doppelfrühjahrssaison gerechnet werden konnte. Diese Hoffnung erfüllte sich nicht, da das rauhe, kalte Wetter vor Ostern den Verkauf nachteilig beeinflußte. Mit dem kurz nach dem Osterfeste beginnenden Frühjahrswetter setzte dann

der Verkauf sehr stark ein, und es wurden größere Umsätze als früher erzielt, so daß das Pfingstgeschäft erhebliche Einnahmen brachte. Auf den Konsum wirkte die Halbschuhmode besonders in ihrer Konfektionsausgestaltung fördernd ein, andererseits waren als Faktor für die Umsatzsteigerungen auch die Preiserhöhungen, wenn auch mit einem noch bescheidenen Prozentsatz zu berücksichtigen. Die Reisezeit beeinflußte auch den Konsum günstig, so daß der Verkauf bis zum Monat November gut war. Das Weihnachtsgeschäft bewegte sich in den Grenzen des Vorjahres. In der zweiten Hälfte des Jahres begannen die Einheitspreisgeschäfte mit der 14,50 Mk. Zwischenpreislage, doch scheint diese nicht den erhofften Anklang zu finden. Die populär gebliebene 12,50 Mk. Preislage zwang die Schuhfabrikanten, da die hohen Rohmaterialienpreise ihnen bei der bisherigen Herstellung keinen Nutzen mehr ließen, und die Detailleure höhere Preise nicht bewilligen wollten und konnten, diese Artikel minderwertiger herzustellen. Von der seit den letzten Monaten herrschenden allgemeinen wirtschaftlichen Depression wurde die Schuhwaren-Detailbranche bis zum Jahresschlusse nicht berührt. Trotz der erhöhten Umsätze dürfte der Nutzen zurückgegangen sein, da die allgemeinen Unkosten prozentual erheblicher gestiegen sind. Die erforderliche intensive Reklame und die immer prachtvoller und stilvoller sich gestaltenden Fassadenausbauten und inneren Einrichtungen erfordern derartig hohe Aufwendungen, daß es schließlich den einzelnen Geschäftsinhabern, im Gegensatz zu denen, welche dem Konzern oder der Interessengemeinschaft verschiedener Schuhfabriken angehören, nicht mehr möglich ist, mitzukommen. Es dürfte an der Zeit sein, diesen Luxusausgaben allgemein Einhalt zu tun, da die stetig wachsenden Anforderungen schließlich zu Katastrophen führen müssen, von welchen eine jüngst in Konkurs geratene größere Berliner Firma deutlich Zeugnis ablegte. So gut andere Detailgeschäfte ohne übermäßigen Luxus vorwärts kommen, müßte auch die Schuhbranche ernstlich bemüht bleiben, sich ihren wohlverdienten kleinen Gewinn nicht durch übermäßige unnütze Unkosten schmälern zu lassen.

154. Schuhmacher-Bedarfsartikel.

Für Schuhfutter, Stiefelbänder und Schnürsenkel folgten die Preise den Notierungen des Baumwoll-Marktes, welche langsam bis Oktober weiter stiegen und nach dieser Zeit ebenso stetig zurückgingen, so daß die Preise am Jahresschlusse ziemlich die gleichen waren wie am Anfang des Jahres; ebenso war Kleber erst gesucht und im Preise fest, später machten sich jedoch kleine Preiskonzessionen bemerkbar. Schuhösen und Agraffen hatten gedrückte Preise, welche von Tag zu Tag weiter zurückgingen. Auch in Nägeln und Stiften zeigten sich Preis-

ermäßigungen, die besonders in Täksen sehr erheblich waren, eine Folge der geringen Bautätigkeit. Die getroffene Vereinbarung der Schuhleisten-Fabrikanten konnte sich nicht halten, weshalb auch die Preise für Schuhleisten nachließen. Für leinene Zwirne und Garne erfuhren die Preise keine Aenderung, dagegen hatten Hanfgarn-Fabrikate im September einen Aufschlag von 5 %, auch führten die deutschen Hanfspinnereien und Bindfadenfabriken einheitliche Verkaufsvorschriften ein, welche den Wiederverkäufern entsprechenden Nutzen sichern und gegenseitige Ueberbietungen unmöglich machen sollen.

155. Kofferfabrikation.

Im Berichtsjahre machte sich von Beginn an ein Rückgang des Geschäftes bemerkbar, welcher das ganze Jahr anhielt. Die allgemeine Geldkalamität, die Steigerung der Preise für Materialien, speziell für Leder, und die unsichere politische Lage haben auch die Kofferfabrikation in eine ungünstige Lage versetzt. Die Nachfrage nach besseren Reiseartikeln war mit wenigen Ausnahmen nur schwach, was sich, da diese den Ausschlag für die Berliner Fabrikation geben, recht fühlbar machte. Selbst die Nachfrage nach billigeren Koffern, von welchen hier auch nur ein kleiner Prozentsatz gefertigt wird, blieb bedeutend hinter der des Vorjahres zurück. Infolge des flauen Geschäftsganges waren die Angebote größer als die Nachfrage, und trotz der größeren Unkosten eine Preisunterbietung vorhanden, die einen nennenswerten Nutzen verhinderte. Das Exportgeschäft ist im Vergleich zum Vorjahre unverändert geblieben, auch hier zeigte sich infolge des geringen Nutzens wenig Interesse.

Am Ende des Berichtsjahres waren die Aussichten für eine Rentabilität in der Kofferfabrikation für das kommende Geschäftsjahr nicht die besten, da die Preise für die Rohmaterialien noch immer steigen und auch die Unkosten ständig wachsen.

156. Pelzwaren.

Geschäftsgang.

Die Ungunst der politischen Verhältnisse in Europa, welche schon Ausgang des Jahres 1912 der Entwicklung der Pelzwarenbranche hinderlich waren, hielt im Jahre 1913 weiter an und gestaltete das Geschäft im Verein mit der rückgängigen Börse und der bevorstehenden Mehrbelastung für den Militäretat usw. noch kritischer als zuvor. Dazu kam die warme und feuchte Witterung in den Hauptverkaufsmonaten, die ebenfalls einen sehr ungünstigen Einfluß auf das Pelzwarengeschäft ausgeübt hat. Das eigenartige dabei ist, daß die Mode selbst den Artikel außerordentlich förderte, da nicht nur Pelzkragen, Muffen, Mäntel usw. begehrt waren, sondern Pelzbesätze als Garnierungszwecke für Straßenkleider, Balltoiletten und für fast alle konfektionierten Artikel eine

größere Rolle spielten als je zuvor. Auf die Preise des Rohmaterials hat natürlicherweise die schlechte Geschäftslage eine beträchtliche Rückwirkung ausgeübt. Während Anfang des Jahres 1913 auf der Londoner Auktion bedeutende Preissteigerungen verzeichnet wurden, konnte man Ende des Jahres an fast allen maßgebenden Märkten, speziell auch in Leipzig, die meisten Fellarten zum Teil sogar unter dem Kostenpreis einkaufen. So hat z. B. Skunks, welcher sich in letzter Zeit immer mehr zu einem besonders begehrten Modeartikel emporgeschwungen hat und gewissermaßen als das Barometer auf dem Fellmarkt betrachtet werden kann, während der Saison 1913 sehr an Absatz eingebüßt, da die hohen Preise, welche die Pelzkonfektionäre Anfang des Jahres für Rohware zahlen mußten, trotz der außerordentlichen Beliebtheit dieser Pelzart bei der Kundschaft nicht erzielt werden konnten. Es blieb also nichts weiter übrig, als die Vorräte in diesem Artikel zu billigeren Preisen abzustoßen. Auch in vielen anderen Fellarten mußte zu reduzierten Preisen verkauft werden, so daß die Fabrikanten und Kürschner in den Hauptmonaten Oktober bis Dezember nur mit einem verhältnismäßig kleinen Nutzen arbeiten konnten. Da auch die Nachbestellungen vielfach ausblieben, so wurde allgemein über einen schlechten Geschäftsgang sowohl bei den größeren als auch bei den kleineren Firmen der Branche geklagt. Wenn es auch schwierig ist, bei dem reduzierten Konsum in fertigen Pelzwaren einem bestimmten Artikel besondere Bedeutung beizumessen, so sind doch immerhin Skunks und Skunks-Imitationen, dunkel gefärbte Füchse, weniger naturelle, als wie es zuerst den Anschein hatte, Seal-Imitationen, Maulwurf, Hermelin, Nerz und Nerz-Imitationen in erster Linie begehrt worden. Davon sind die Fuchsarten in der Naturform ein- und zweifellig für Kragen und Muff verarbeitet worden, während die anderen Fellarten, speziell Skunks, Seal und deren Imitationen, meistens zu breiten Schals und glatten großen Muffen verarbeitet worden sind. Als Hauptabsatzgebiet war für die Berliner Pelzwarenfabrikanten der deutsche Markt zu betrachten, da die übrigen europäischen Länder mehr und mehr an Bedeutung für den hiesigen Markt verloren haben. Im Export machten sich speziell die ungünstigen Verhältnisse in den südamerikanischen Staaten hemmend bemerkbar. Immerhin haben die Berliner Pelzwarenfabrikanten die schlechte Geschäftslage des Jahres 1913 gut ertragen, da sie durch die Verdienste der letzten Jahre offenbar genügend gekräftigt waren, und nur bei einigen kleineren Firmen waren Zahlungseinstellungen in die Erscheinung getreten. Wesentlich ungünstiger sah es in dieser Beziehung auf dem Fellmarkt aus, da in Leipzig allein ca. 40 Fallissements zu verzeichnen waren. Wenn auch die ersten Firmen sich der Krisis gewachsen zeigten, so haben doch immerhin die vielen Zahlungseinstellungen auch auf die gut fundierten Händler, wenn auch nicht hinsicht-

lich ihrer Kreditfähigkeit, so doch in bezug auf ihren Unternehmungsgeist einen gewissen Einfluß ausgeübt.

Streik. Als Besonderheit trat in der Berliner Pelzwarenbranche im Jahre 1913 noch ein längerer und von den Arbeitern sehr energisch betriebener Streik hinzu, welcher sich über die Monate September und Oktober erstreckte, der aber, da das Geschäft an sich um diese Zeit ruhig war, den Fabrikanten sehr wenig, den Arbeitern dagegen wesentlichen Schaden gebracht hat. Die Eigenart dieses Streiks liegt auch darin, daß in der Pelzwarenbranche zwei Kategorien von Arbeitern beschäftigt werden, und zwar die Gesellen und Mamsells, die die Arbeit als Angestellte ausführen, und die sogenannten selbständigen Zwischenmeister, die eigene Betriebe haben und darin selbst wieder mit Gesellen und Mamsells für die Pelzwarenfabrikanten arbeiten. Obwohl die Interessengebiete dieser beiden Kategorien ganz verschieden sind, so hatten sie sich, im Gegensatz zu der Gepflogenheit bei früheren Streiks, diesmal zusammengeschlossen, um den Streik gemeinsam zu inszenieren, wodurch sie auf die Fabrikanten einen größeren Zwang auszuüben und mehr zu erreichen hofften. Da aber die angestellten Gesellen und Mamsells kürzere Arbeitszeit und höhere Löhne, die selbständigen Zwischenmeister hingegen einen festgesetzten Lohntarif, nach dem sie für die Fabrikanten arbeiten wollen, beanspruchten, ließen sich die beiden Faktoren nicht vereinigen und der ganze Erfolg des Streiks wurde illusorisch. Es wäre auch für die Zwischenmeister bei diesem Zusammenschluß ohnehin nichts wesentliches herausgekommen, da der Vorteil eines höheren Lohntarifs durch die größere Forderung und die kürzere Arbeitszeit, welche die Gesellen und Mamsells beanspruchten, absorbiert worden wäre. Auch eine Einigungsverhandlung vor dem Gewerbegericht zeitigte keinen Erfolg, da die Führer der Zwischenmeister und der Arbeiter sich zwar erst einer Einigung mit den Fabrikanten auf Grund eines Lohnzuschlages geneigt zeigten, später aber ihre Zusage zurückzogen, so daß die Arbeit allgemein ohne jegliches Resultat wieder aufgenommen worden ist. Es ist nicht zu verkennen, daß im großen und ganzen sowohl Löhne als auch Arbeitszeit in der Pelzbranche durchaus günstig liegen, doch ist leider die Dauer der Beschäftigung von der allgemeinen Lage, den Witterungsverhältnissen usw. unvermeidlicherweise abhängig. Die Berliner Pelzwarenfabrikanten haben natürlicherweise ein Interesse daran, daß ihre Arbeiter angemessene, gute Löhne erhalten, ebenso wie sie daran interessiert sind, daß die Rauchwarenhändler, wie es leider oft der Fall war, nicht allzu leicht an zweifelhafte Elemente Kredit geben, was beides nur zur Gesundung der Branche beitragen kann.

Aussichten. Die Aussichten für das Pelzgeschäft im neuen Jahr sind am Schluß des Jahres 1913 nicht sehr günstig, doch ist immerhin von einer Besserung der politischen Verhältnisse und einer kälteren

Wetterperiode für die kommenden Monate noch eine Belebung des Geschäfts, die manches wieder wettmachen kann, zu erwarten.

In Ergänzung hierzu wird noch berichtet: Die erzielten Umsätze blieben hinter denen des Jahres 1912 etwas zurück. Dieser Umstand machte sich weniger bei den bedeutenden Geschäften in den größeren Städten bemerkbar, sondern es hatten hierunter mehr kleinere Geschäfte in der Provinz zu leiden. Hierdurch wurde naturgemäß auch das Engrosgeschäft ungünstig beeinflußt, weil viele Geschäfte durch die milde Witterung in der zweiten Hälfte des vorjährigen Winters ein reichhaltiges Lager übrigbehalten hatten und die Erteilung von Orders in kleinen Quantitäten langsam vonstatten ging. Hierzu kam als hemmender Einfluß noch die sich über einen großen Teil des Jahres erstreckende unsichere politische Lage und die allgemeine wirtschaftliche Krise. Außerdem war das Wetter fast während der ganzen eigentlichen Wintersaison nicht dazu angetan, die Kauflust zu beleben. In Stolas und Muffen wurden wohl einigermaßen zufriedenstellende Umsätze erzielt, dagegen ließ der Absatz in Damen-Pelzpaletots sowie auch in Herrenpelzen infolge der milden Witterung sehr zu wünschen übrig. Trotz dieser im allgemeinen nicht günstigen Lage waren es doch einige Artikel, die durch die Mode und die Gunst des Publikums besonders bevorzugt waren. Diese brachten auf den Auktionen des letzten Halbjahres verhältnismäßig sehr hohe Preise. Nachstehend lassen wir eine Uebersicht über die in den maßgebenden Londoner Auktionen der Hudsons-Bay-Comp. und der Firma Lampson & Co. stattgefundenen Preisschwankungen folgen.

Im Januar brachten Bisam und Biber der Hudsons-Bay-Comp. volle vorjährige Preise. Auf der Lampson-Auktion stiegen Skunks um ca. 20%, Schuppen 25%, Hermelin 15%, Nerz 15%, Bären im Durchschnitt 30%, Weißfüchse 30%, Otter 15%, austr. Opossum 10%, amerik. Opossum 50%, Blaufuchs 20%, während Silberfuchs, Kreuzfuchs und Sealskin volle vorjährige Preise holten. — Im März blieben Skunks, Otter, Biber, Silberfuchs, russ. Zobel und Rotfuchs unverändert, während Bären abermals im Durchschnitt um 30%, Blaufüchse 30%, Weißfüchse ca. 50%, Hermelin 20% höher gingen, Nerz dagegen eine Kleinigkeit billiger wurde. — Die Juni-Auktionen brachten für verschiedene Artikel hauptsächlich Füchse erhebliche Aufschläge. So gingen gegen März Kreuzfüchse um 50% höher, Silberfüchse 25%, Weißfüchse 10%; Iltis, ebenfalls ein im Laufe des Jahres sehr begehrter Artikel, ging um 20% höher, Leoparden stiegen um 50%, während die übrigen Artikel im Preise unverändert blieben und einige Fellarten kleine Preisabschläge erlitten. — Die Oktober-Auktionen brachten nur für einige favorisierte Artikel erhöhte Preise. So z. B. waren Kreuzfüchse 75%, Silberfüchse 15% höher als Juni. Ebenso erzielte Iltis außerordentlich hohe Preise. Blaufuchs, Weißfuchs, russ. Zobel, Leopard, Chinchilla blieben unverändert,

Auktionen.

während Rotfuchs um 10%, austr. Opussum 15%, Ringtail 35%, Nerz 20%, Bär 15%, Skunks 15%, Schuppen 15%, Luchs 25%, Otter 10%, Hermelin 15% und Bisam 20% zurückgingen. — Auf der Kopenhagener Auktion erzielten Blaufüchse 25%, Weißfüchse 50% höhere Preise gegen das Vorjahr. — Auf den russischen Pelzmessen blieben Zobel und Feh unverändert, Hermelin wurde etwas teurer, während Persianer um ca. 15% nachgab. — Für das kommende Jahr besteht die Aussicht, daß, nachdem die hohen Preise nicht mehr hemmend einwirken, infolge der erleichterten Preise ein regerer und allseitig mehr zufriedenstellender Geschäftsgang eintreten wird.

X. Holz und Holzwaren.

157. Holzhandel.

a) Großhandel.

a) Großhandel.

Geschäftsgang im allgemeinen.

In den ersten vier bis fünf Monaten des Jahres 1913 war der Geschäftsgang im inländischen Betriebe im allgemeinen befriedigend. Der Absatz hielt sich auf der Höhe des vorjährigen, und es ließen sich auch die Preise im allgemeinen aufrecht erhalten. Nur das Berliner Baugeschäft versagte nach wie vor fast völlig, und es mußte wegen der mißlichen Kreditverhältnisse in diesem Geschäftszweige der Umsatz noch mehr als bisher eingeschränkt werden. Trotz aller Vorsicht waren aber Ausfälle nicht zu vermeiden. Vom Juni 1913 ab machte sich auch auf dem innerdeutschen Markte ein Abflauen der allgemeinen Konjunktur bemerkbar, was naturgemäß auch auf die Holzbranche ungünstig zurückwirkte. Die schwierigen Verhältnisse auf dem Geldmarkte zwangen die Kundschaft zur Einschränkung im Einkauf, und auch der Abruf der früher gekauften Waren ging nur schleppend vonstatten. Die nach dem Aufhören der Balkanwirren erhoffte Besserung trat leider nicht ein, und es ist auch jetzt eine wesentliche Hebung in diesem Geschäftszweige noch nicht zu verzeichnen. Bei alledem aber kann von einem Rückgange der Preise für wirklich gute Ware nicht gesprochen werden; es bleibt nur der stockende Absatz zu beklagen.

Export

Der Verlauf des Exportgeschäfts nach England, Holland und Belgien war zufriedenstellend; im Frühjahr konnten nach diesen Ländern recht umfangreiche Abschlüsse zu guten Preisen für Jahreslieferungen getätigt werden, und auch im Laufe des zweiten Semesters gingen noch Aufträge in nennenswertem Umfange zu nutzbringenden Preisen ein. Erst im Oktober machte sich auch im Exportgeschäft ein gewisses Abflauen fühlbar, und es läßt sich zurzeit noch nicht übersehen, ob diese Stockung anhalten wird, da noch in letzter Zeit schon Aufträge für die Lieferung per 1914

eingingen. Auf dem Eichenholzmarkte hat die Konkurrenz der japanischen Eiche teilweise störend gewirkt, da größere Quantitäten dieser Holzart in runden Klötzen und auch in geschnittenem Material nach Deutschland und Belgien, Holland und England auf den Markt gebracht wurden. Ueber die Qualität dieser Ware läßt sich ein abschließendes Urteil noch nicht fällen; doch wird sich wohl auf die Dauer das japanische Eichenholz gegen gutes Eichenholz russischer Provenienz nicht halten können, so daß speziell für den deutschen Markt eine besondere Besorgnis nicht berechtigt ist.

Masten. Der Bedarf der Reichspost und Staatseisenbahn an Telegraphenstangen war etwas größer als im voraufgegangenen Jahre; ebenso hat der Ausbau von Ueberlandzentralen eine lebhafte Nachfrage nach Leitungsmasten verursacht. Der Bezug und Absatz dieser Sortimente hat sich in befriedigender Weise abgewickelt. Auch für die Zukunft ist ein Gleiches zu erwarten.

Schwellen. Die Staats- und Privatbahnen Deutschlands haben einen vermehrten Bedarf an Schwellen für die Unterhaltung des bestehenden Oberbaues und den Ausbau neuer Linien ausgeschrieben. Bedauerlich ist, daß seitens des preußischen Ministeriums der öffentlichen Arbeiten dem Eisen trotz aller Versprechungen, die den Holzinteressenten in der Budgetkommission seitens der Vertreter des genannten Ministeriums gemacht worden sind, ein immer größerer Vorzug eingeräumt wird. Während noch im Jahre 1912 nahezu bindende Versicherungen abgegeben wurden, daß das Verhältnis von Eisen zu Holz, welches damals 42 % zu 58 % betrug, aufrecht erhalten werden solle, hat sich eine wesentliche Verschiebung zu Ungunsten des Holzes in der Beschaffung geltend gemacht. Heute werden schon über 50 % des gesamten Schwellenmaterials in Eisen bezogen. Die Beunruhigung, die hierdurch auf dem Schwellenmarkt verursacht worden ist, drückt sich naturgemäß im Zurückgehen der Preise aus. Dazu kommt, daß das Königliche Eisenbahn-Zentralamt auch wieder Schwellen aus dem Weißen-Meer-Gebiet und den oberen finnischen Häfen für die Lieferung freigegeben hat, obwohl es in Fachkreisen allgemein bekannt ist, daß das Gros der aus diesen Produktionsstätten kommenden Schwellen aus totem Holz hergestellt wird. Dadurch ist einer ungesunden Spekulation Tür und Tor geöffnet worden, und es hat sich infolgedessen in den letzten vom Eisenbahn-Zentralamt angesetzten Verdingungsterminen ein weiterer Rückgang der Preise ergeben.

Verkehr mit Rußland. Im Frühjahr 1913 wurden die bestehenden Ausfuhrtarife auf den russischen Eisenbahnen für Eisenbahnschwellen aller Art aufgehoben, um den Export dieser Schwellen zu erschweren. Infolge des wirtschaftlichen Aufschwunges, den Rußland in den letzten Jahren zu verzeichnen gehabt hat, ist der Bedarf der

russischen Eisenbahnen von Jahr zu Jahr ganz gewaltig gestiegen. Durch die Anwendung des jetzt erhöhten innerrussischen Tarifs für dieses Material ist es fast unmöglich geworden, Eisenbahnschwellen auf dem Bahnwege nach Deutschland zu importieren. Es wird weiterhin von den russischen Bahnen die Aufhebung des günstigen Ausfuhrtarifs selbst nach russischen Seehäfen auch für alle anderen Sorten von Holz geplant. Es ist klar, daß durch eine derartige Maßnahme der Export von Holz nach Deutschland sehr zu leiden haben würde. Die Holzhändler sowohl als auch die Waldbesitzer haben dagegen bereits alles Mögliche versucht, bisher aber ohne Erfolg, und leider bieten die bestehenden Handelsverträge keine Handhabe, dieser Tarifpolitik entgegenzutreten. Da auch in den letzten Jahren die Transporte auf dem Floßwege teils durch großen Wassermangel, dann wieder — wie im Laufe des Berichtsjahres — durch ununterbrochene Hochwasserwellen von Juli bis Ende September sehr zu leiden hatten, muß in Zukunft auf eine Erhöhung der Kosten dieser Transporte gerechnet werden. Außerdem ist der Verlauf des Winters für die Ausfuhr an Floßablagen äußerst ungünstig gewesen. So muß mit einer wesentlich verringerten Abkunft gerechnet werden, was eine weitere Verteuerung der Rohholzpreise für 1914 unbedingt zur Folge haben dürfte.

Platzhandel.

b) Platzhandel.

Allgemeines. Bauholz.

Das Jahr 1913 wird in den Annalen des Berliner Holzhandels wohl dauernd eine besondere Stelle einnehmen. Der Rückgang, der im Jahre 1912 bereits stark eingesetzt hatte, hat im Berichtsjahre Dimensionen angenommen, die man kaum vermutet hätte. In der Hauptsache beruht dieser Rückgang in der Geschäftslosigkeit auf dem Baumarkt. Die dauernde Verschlechterung der Hypothekenverhältnisse, herbeigeführt durch den hohen Geldstand und die Belastung des Grundbesitzes, hat dazu geführt, daß die Zahl der Neubauten gegen 1912 um ca. 50 % gesunken ist. Die natürliche Folge ist, daß die Umsätze, die der Berliner Holzhandel in Bauholz erzielen konnte, auf ein Minimum zurückgegangen sind, wie es seit der Epoche des allgemeinen Aufschwungs nicht zu verzeichnen gewesen ist. Hierbei fällt ferner ins Gewicht, daß verschiedentlich die zu Neubauten erforderlichen Hölzer von den Mühlen der Produzenten direkt an die Verbraucher geliefert und somit dem Berliner Platzholzhandel entzogen wurden. So kam es, daß bei den Holzhandlungen, die nur Bauhölzer führen, der Umsatz ganz bedeutend zurückging. — Auch im Bretterhandel ist der Umsatz gegen das Vorjahr erheblich zurückgeblieben. Die Aussichten für das Berichtsjahr erschienen anfänglich keineswegs ungünstig. Die Einfuhr von Rundholz aus Rußland war im Jahre 1912 gegen das Vorjahr nicht unwesentlich geringer gewesen und man rechnete mit einer Knappheit der Wasserholzprodukte.

Daraufhin ließen sich bei den ersten Abschlüssen, die von Händlern in Groß-Berlin und Mitteldeutschland vollzogen wurden, in einzelnen Dimensionen geringe Preisaufbesserungen erzielen, während in der Bretterware, die für den Baumarkt in Betracht kommt, Preisreduktionen, wenn auch nur in mäßigem Umfange, vorgenommen wurden. Trotz der schlechten Lage des Baumarktes blieben die Preise für Balken, Kanthölzer und Schalware während des ganzen Jahres im wesentlichen auf der gleichen Höhe. In erster Linie ist dies auf die geringe Produktion zurückzuführen, andererseits hat der stetig steigende Preis für Eisenbahnschwellen hier einen Ausgleich geschaffen. Große Mengen der in den preußischen Forsten zum Verkauf gebrachten Rundhölzer, die sonst zum Bauholzschnitt Verwendung fanden, wurden zu Schwellen aufgearbeitet, während die schwächeren Dimensionen zu Kistenbrettern verarbeitet wurden. Hierdurch wurde eine Ueberproduktion in Bauhölzern verhindert, und der Bedarf in Kistenbrettern, der zeitweise recht erheblich war, konnte hinreichend gedeckt werden. Auf den Borkholzmühlen in Ostdeutschland ist das Geschäft recht schleppend gewesen. Gefragt waren in der Hauptsache gute Sortimente, während in zweitklassiger Stammware namentlich $^6/_4$ Zoll und Fußbodenware in großen Mengen unverkauft zur Schoberung gelangt sind. Knappheit herrschte nur in besserer Ware, wie Memel und Tilsit solche auf den Markt bringen, und in diesen Artikeln mußten infolge des großen Absatzes nach England und dem Rhein höhere Preise angelegt werden; in allen anderen Artikeln bewegten sich dagegen die Preise im allgemeinen auf der Höhe des Vorjahres. Bei allen Abschlüssen machte sich auf Seiten der Käufer eine starke Zurückhaltung bemerkbar. Während in früheren Jahren die meisten Abschlüsse bereits im Januar, ja sogar schon im Dezember getätigt waren, wurden die meisten Einkäufe in diesem Jahre erst im März resp. April vorgenommen, und den Zeitverhältnissen entsprechend, waren die Abschlüsse erheblich kleiner als in anderen Jahren. Die drückende Höhe des Bankdiskonts und andererseits die Bestrebungen, das Risiko herabzusetzen, gaben vor allem hierzu die Veranlassung. Der Zusammenschluß der Berliner Platzholzhandlungen des Bretterhandels, auf den im vorjährigen Bericht bereits hingewiesen wurde, ist im Frühjahr erfolgt und die Vereinigung, der die meisten Firmen beigetreten sind, hat es sich zur Aufgabe gemacht, vor allem der planlosen Kreditgewährung entgegenzutreten. Als besonders erschwerend für den Platzholzhandel wurde die stetig zunehmende direkte Verbindung der Sägewerke mit den Konsumenten empfunden, und es sind Bestrebungen im Gange, diesem direkten Verkehr zu steuern. Der Verkauf von Kistenbrettern ist dem Berliner Platzholzhandel durch die direkten Abschlüsse beinahe unmöglich gemacht worden, denn diese Bretter werden heute den Konsumenten zu Preisen angeboten,

die dem Platzholzhandel jede Möglichkeit nehmen, sich mit diesem Artikel weiterhin zu befassen. Wie sich der Holzhandel im neuen Jahre gestalten wird, hängt im wesentlichen von der Lage des Geldmarktes ab. Die Aussichten für das Baugeschäft sind etwas besser geworden; immerhin rechnet man auch für 1914 nur mit einem schleppenden Geschäftsgang. Die auf der Weichsel und dem Memelstrom eingegangenen Rundhölzer sind, soweit es sich nicht um minderwertige Partien handelt, zum größten Teil verkauft worden; im Weichselgebiet sind die Preise nur etwas heruntergegangen. Die Bedingungen für eine wesentliche Ermäßigung für Schnittmaterial sind somit nicht gegeben. Die ersten Termine in unsern fiskalischen Forsten haben ebenfalls einen Preisrückgang gezeitigt; zu der Absatzmöglichkeit stehen diese Rückgänge aber noch nicht im richtigen Verhältnis. Wenn das Baugeschäft nicht lebhafter wird, ist anzunehmen, daß die Holzpreise eher weiter zurückgehen als anziehen werden, zumal in der gesamten Industrie mit rückgängiger Konjunktur gerechnet wird.

Arbeiterverhältnisse.

Bei der allgemeinen Geschäftsstelle ist an Arbeitern kein Mangel gewesen, in den Lohnverhältnissen ist eine Aenderung daher nicht eingetreten.

Möbelbranche.

In der Möbelbranche war die Beschäftigung in den ersten Monaten lebhaft; mit Rücksicht auf die drohende Aussperrung wurde die Arbeit forciert, doch erfolgte nach definitiver Erledigung der Lohnstreitigkeiten ein merklicher Rückschlag, so daß viel fertige Ware auf Lager genommen werden mußte. In den Preisen der für die Anfertigung von Möbeln benötigten Bretter ist eine Aenderung gegen das Vorjahr nicht eingetreten.

Kistenfabrikation.

Die Kistenfabriken haben gute Beschäftigung gehabt, in trockener Brettware hat im Frühjahr Knappheit geherrscht, der weitaus größte Teil des Bedarfs an Kistenbrettern wird jetzt auf direktem Wege von den auswärtigen Mühlen geliefert, so daß auf hiesigen Holzplätzen Kistenbretter nur noch in geringen Mengen gelagert werden.

Bautischlereien.

Der Bedarf der Bautischlereien ist mit Rücksicht auf die geringe Bautätigkeit sehr gering gewesen. Gefragt wurden in der Hauptsache Stammbretter I. Klasse, die für behördliche Bauten Verwendung finden, während $^6/_4$ Zoll Stammbretter II. Klasse die bei reger Bautätigkeit gern gekauft wurden, stark vernachlässigt waren.

Pianofortebranche.

In der Pianofortebranche ist zu Beginn des Jahres viel zu tun gewesen, der Sommer aber brachte eine sehr lange geschäftslose Zeit; erst im Herbst stieg der Bedarf. Er blieb aber ebenfalls hinter dem Bedarf anderer Jahre zurück. Leider läßt die Zahlungsweise in dieser Branche immer noch viel zu wünschen übrig. Die Fabrikanten geben ihren Abnehmern vielfach ein übermäßig langes Ziel und suchen gern ihre langfristigen Wechsel bei den Holzhändlern unterzubringen.

Import.

Der gelinde Winter 1912/13 hatte in Rußland die Holzausfuhr anfänglich wenig begünstigt. Obwohl der Weichselmarkt im Herbst 1912 schon nicht befriedigende Preise für Rundholz gebracht hatte, wurden auf den ersten Terminen in Rußland hohe Preise gezahlt. Der Mitte Januar einsetzende Frost ermöglichte in allen Gebieten eine gute Anfuhr. Bei den deutschen Abnehmern fehlte aber die Kauflust, so daß auf den Ablagen höchstens halb so viel Rundholz verkauft wurde als in anderen Jahren. Die Flößereiverhältnisse waren anfänglich sehr gut, es dürfte in diesem Jahre nur wenig Holz in Rußland überwintern. Im Laufe des Sommers störte und verteuerte Hochwasser mehrfach die Flößerei. Innerhalb vier Wochen wurde auf der Weichsel dreimal Hochwasser gemeldet und zeitweise ruhte die Flößerei daher vollständig. Das Geschäft setzte erst im Herbst ein und die Preise der Hölzer wichen um ca. 6—8 Pf. pro Kubikfuß. Für geringe Hölzer bestand wenig Meinung; hiervon ist ein größerer Teil unverkauft in den Hafen gegangen, doch sind diese Bestände nicht größer als gewöhnlich. Auf dem Memelstrom war die Zufuhr in kiefernen Rundhölzern nur knapp und es wurden Preise bezahlt, die die vorjährigen noch übertrafen; namentlich Tannen erzielten recht hohe Preise.

Wasserholz.

Die Abschlüsse der Platzholzhändler auf den Mühlen wurden erheblich später getätigt als in andern Jahren und in bedeutend kleinerem Umfange. Bis auf 5/4 Zoll Stammbretter I. Klasse, die eine kleine Preissteigerung erfuhren, bewegten sich die Preise auf der Basis des Vorjahres; besonders wurde I. Klasse gefragt, während sich in Zopfware die Nachfrage namentlich nach II. Klasse bemerkbar machte. Schwer unterzubringen waren 6/4 Zoll Stammbretter II. Klasse und Fußbodenbretter. Die Einschnitte waren auf allen Mühlen kleiner als in andern Jahren und waren meist im Juli beendet. Bis auf verhältnismäßig kleine Bestände, die zumeist aus Fußbodenware und sonstiger II. Klasse Stammware bestehen, sind die Einschnitte zum größten Teile verkauft worden. Knapp sind 4/4 und 3/4 Zoll Mittelenden in erstklassiger Sortierung.

Borkholz.

Die Borkholzmühlen hatten zu Beginn der Schneideperiode infolge des gelinden Winters mit schlechten Fuhrverhältnissen zu kämpfen; die Einschnitte verzögerten sich daher im allgemeinen. Infolge des schleppenden Geschäftsganges in Berlin und in der Provinz ließ man sich Zeit zu den Abschlüssen, die ebenfalls bedeutend kleiner ausfielen als in anderen Jahren. Auch hier herrschte Vorliebe für Stammware I. Klasse, während Zopfware weniger begehrt war. Knappheit herrschte in 5/4 Zoll Stammware I. Klasse und guten Stammbohlen. Im Juli setzte eine Regenperiode ein und bei späteren Abladungen wurde viel über Bläue geklagt. Die Preise bewegten sich im allgemeinen auf der Höhe des Vorjahres. Erst bei späteren Abschlüssen wurden

in dieser Beziehung Konzessionen gemacht, nennenswert war der Preisabschlag jedoch nur in $^6/_4$ Zoll Stammbrettern II. Klasse und in Fußbodenware; von diesen sind größere Posten unverkauft zur Schoberung gelangt.

Laubholz. Erle war in II. Klasse sehr begehrt, während I. Klasse schwer unterzubringen war. Die Schälfabriken in Rußland haben die Preise für Erlen gewaltig in die Höhe getrieben, das zum Import gelangende Material ist meist nur minderwertig. In Eiche war das Geschäft lebhaft, das gute Material ist andauernd knapp und bei hohen Preisen begehrt.

Fußbodenbretter. Die Produktion von Fußbodenbrettern ist nach Möglichkeit eingeschränkt worden, doch war nicht zu verhindern, daß das Angebot die Nachfrage erheblich übertraf. Bei der Geschäftsstille, die nicht nur in Berlin, sondern auch in der Provinz im Baugeschäft herrschte, waren die Läger auf allen Holzplätzen mit alter Ware genügend versehen und der Einkauf wurde auf das notwendigste beschränkt. So kam es, daß große Posten zur Schoberung gelangt sind. Die Preise sind um 3—4 Mk. per Kubikmeter gewichen; da die Einfuhr aus Rußland in Rundhölzern, die zu Fußboden geeignet sind, in diesem Jahre aber sehr gering war, rechnet man mit einer Stabilität der Preise.

Astreine Seiten. In Leistenbrettern war der Bedarf recht rege, obwohl die Fabriken, welche Bauleisten fabrizieren, bedeutend weniger bezogen haben als sonst; die Gold-Rohleistenfabriken verarbeiteten sehr erhebliche Mengen astreine Seiten, da der Export in ihren Produkten mit jedem Jahre wächst.

Balken. Die Produktion von Balken ist erheblich eingeschränkt worden, so daß trotz des geringen Absatzes nirgends große Bestände vorhanden sind. Man war überall bestrebt, die sonst zum Balkenschnitt geeigneten Hölzer anderweitig zu verwerten. Große Mengen derartiger Hölzer wurden zu Bohlen für den Bau der Untergrundbahn verwandt. Trotz der geringen Umsätze blieben die Balkenpreise während des ganzen Jahres fest; sie schwankten je nach Liste zwischen 46—48 Mk. pro Kubikmeter.

Kantholz Kief. Kantholz war in genügender Menge vorhanden, aber auch hierbei ist trotz der geringen Bautätigkeit ein Preisdrcuk nicht erfolgt. Der Preis stellte sich je nach Liste zwischen 36 und 37 Mk. pro Kubikmeter.

Schwellen. Das Schwellengeschäft war recht lebhaft. Die Staatsbahnen hatten erhebliche Mengen angefordert und die Preise haben eine stetige Aufwärtsbewegung zu verzeichnen gehabt. Erst die allerletzten Termine brachten einen geringen Rückgang, der mit dem Rückgang der Rundholzpreise auf den ersten Terminen in den Königlichen Forsten begründet wird.

Schalbretter. In allen Stärken war das Angebot an Schalbrettern reichlich und die Preise waren gegen 1912 wenig verändert. Konsumware

war dagegen verhältnismäßig knapp und erzielte höhere Preise als im Vorjahre.

Staaken.

Aus dem Vorjahre waren an Staaken ganz erhebliche Bestände auf den Mühlen angesammelt, und die Preise hatten einen Stand erreicht, der kaum die Arbeitskosten gegenüber der Verwendung als Brennholz deckte. Dieser niedrige Preis veranlaßte die Holzstoffabriken, Staaken zu kaufen, und der Preis konnte sich daraufhin etwas heben; immerhin sind die Bestände noch recht erheblich.

Schwedische und nordische Hobelware.

Der Bedarf in schwedischer, resp. nordischer Hobelware ist in ständiger Zunahme geblieben; allerdings fehlte in dem Jahre der große Absatz im Baugeschäft. Die Preise sind infolge der großen Bezüge, welche England und Frankreich in dieser Ware machen, wiederum gestiegen und auch für die Zukunft ist hierbei mit weiterer Preissteigerung zu rechnen, da in den Produktionsgebieten die Bestände vollständig geräumt sind. Der Bedarf in Deutschland ist für die Preisbestimmung dieser Ware belanglos.

Mauerlatten.

In Mauerlatten war der Umsatz recht klein. Von Riga, das sonst ganz erhebliche Posten nach Deutschland einführte, kamen nur wenige Ladungen. Die zu Mauerlatten geeigneten Hölzer fanden als Timber u. Sleeper eine bessere Verwendung nach England und die geringe Einfuhr nach Deutschland hinderte so den sonst erwarteten Preisdruck. Die Bestände in Liepe waren ebenfalls nicht groß, und so hielten sich die Preise auf normaler Höhe.

Frachten.

Kahnraum war zu jeder Zeit genügend vorhanden, und die Frachten waren normal. Besonders niedrig stellten sich die Frachten auf der Oder; erst zum Herbst trat wie gewöhnlich eine Preissteigerung der Frachtsätze ein. Die direkte Kahnabladung von Königsberg und Tilsit hat von Jahr zu Jahr zugenommen und wird, obwohl die Kähne viele Wochen unterwegs sind, gern bevorzugt, weil bei der Umladung in Stettin die Behandlung der Ware oft zu wünschen übrig läßt. — Die Bahnabladungen gingen glatt vonstatten. Waggons waren reichlich vorhanden, bemerkenswert war die erheblich bessere Ausnutzung der vollen Tragfähigkeit der Waggons, herbeigeführt durch die Prämie, welche die Eisenbahnverwaltung bei voller Ausnutzung gewährt.

c) Brennholz.

Brennholz.

Kiefernkloben.

Wieder wie in den vorhergegangenen Jahren erzielten bei Beginn der Einkaufsperiode Anfang des Jahres 1913 gute Schlaghölzer, zum Schälen geeignet, hohe Preise, die je nach der Qualität mehr oder weniger über die Taxen der Regierung gingen. Es wurde aber von den Einkäufern doch nicht so wahllos wild geboten, wie im Jahre vorher, da die allgemeine Geldknappheit und der teure Geldstand wohl zur Zurückhaltung mahnten und

auch das Bestreben vorlag, sich auf keinen Fall zuviel teure Ware anzukaufen. Später gingen mit dem Nachlassen des Bedarfs auch für Schlaghölzer guter Qualität die Preise im Einkauf zurück. Für die zeitig zum Verkauf gelangenden geringeren Totalitätshölzer wurden den Taxen der Regierung einigermaßen entsprechende Preise bezahlt, und die Regierung verkaufte auch diese Hölzer, gewitzigt durch die schlechten Erfahrungen des Vorjahres, bei kleineren Unterbietungen der Taxen sofort in dem ersten Termin. Im Vorjahr dagegen wurden die Totalitätshölzer bei nicht erreichten Taxen zuerst nicht verkauft und erzielten dann bei späterem Angebot geringere Preise. Für die geringen Qualitäten waren 1913 in Velten zur Kachelfabrikation fast gar keine Abnehmer, am wenigsten aber solvente vorhanden, da der Berliner Baumarkt fast ganz aussetzte und nur geringe Mengen abgenommen wurden. Von Schwammhieben kamen nur noch geringe Mengen zum Verkauf, da diese Aushiebe bald beendigt sind.

Kiefernspalt und Reiser. Kiefernspalt und Reiser erzielten trotz der scharfen Aufarbeitung von Grubenhölzern, die vor dem Einschlag im Submissionsverfahren hohe Preise brachten, im Einkauf nur die Taxen der Regierung und wurden später zu Untertaxen verkauft.

Buchenkloben. Buchenkloben waren im Einkauf hoch im Preise, da dieses Material in vielen Oberförstereien freihändig vor dem Einschlag mit Genehmigung der Regierung zu annehmbaren Preisen von den Holzessig usw. produzierenden Fabriken aufgekauft wurde. Im Vorjahre hatten Buchenkloben für Brennholzzwecke zwar schon den tiefsten Stand von 1911 im Einkauf überschritten, doch zögerte die Regierung mit der Annahme der freihändigen Offerten, die über den Taxen der Regierung lagen, nicht. Auch ästiges Langholzmaterial, das sonst als Brennholz aufgearbeitet wurde, war von Nutzholzhändlern begehrt. Der geringe Rest des Angebots in Buchenkloben brachte, wie oben erwähnt, der Regierung daher hohe Preise.

Birkenkloben Birkenkloben zeigten als hartes Holz (Ersatz für Buchen) auch höhere Preise im Einkauf, doch nur für gute Ware, während geringes Material in der späteren Einkaufsperiode der Qualität entsprechend billig verkauft wurde.

Erlenkloben. Erlenkloben waren des geringen Bedarfs wegen wenig begehrt und wurden meist zu Taxpreisen verkauft. Das Angebot in diesem Material war auch nicht groß, da in den Erlenbrüchen kein Eis war und daher nicht geschlagen werden konnte.

Löhne, Frachten. Löhne für Anfuhr, Schälen und Spalten hielten sich auf gleicher Höhe wie im Vorjahr. Arbeitskräfte waren genügend vorhanden. Die Verladung von Bahnwagen ging glatt vonstatten, da jede Anzahl von leeren Waggons prompt gestellt wurde. Die Kahnfrachten waren so niedrig, wie seit langen Jahren nicht, und es machte sich ein dringendes Angebot von Kahnräumen, nament-

lich von seiten der beschäftigungslosen Mauersteinschiffer bemerkbar.

Ueber die Berliner Brennholzpreise im Jahre 1913 unterrichtet folgende Tabelle:

Tab. 142. Preise für Brennholz in Berlin. Preise.

Kiefernkloben I, geschält	M. 7,75—8,50
„ I, Borkholz	„ 6,75—7,50
Kiefernspalt	„ 5,25—5,75
Kiefernreis I	„ 4,——4,50
pro Meter franko Berliner und Vorortbahnhöfen.	
Kiefernkloben I, geschält	M. 7,25—8,—
„ I, Borkholz	„ 6,25—7,—
Kiefernspalt	„ 5,——5,25
Kiefernreis I, in Beiladung	„ 3,75—4,25
pro Meter franko Wasser-Ausladestelle Berlin und Umgegend.	
Buchenkloben I	M. 8,50—9,—
Birkenkloben I	„ 7,——7,50
Erlenkloben I	„ 7,75—8,25
pro Meter franko Berliner und Vorortbahnhöfen.	
Birkenkloben I	M. 8,——8,50
Birkenkloben I	„ 6,75—7,—
Erlenkloben I, in Beiladung	„ 7,25—7,50
pro Meter frei Wasser-Ausladestelle Berlin und Umgegend.	

Im allgemeinen hielten sich die Verkaufspreise für Kiefernware in allen Sortimenten für Berlin besser als im Vorjahre, da sich wohl die Ueberzeugung durchgesetzt hatte, daß bei sachgemäßer kaufmännischer Kalkulation und den steigenden Unkosten im günstigsten Falle im Vorjahr nichts zu verdienen gewesen war. Buchen- und Birkenkloben brachten bis zum Jahresschluß infolge des bis dahin milden Winters bei den gestiegenen Einkaufspreisen nicht den nötigen Verdienst. Der Nutzen in Erlenkloben war befriedigend. Bei vorsichtig gehandhabten Einkäufen und nicht übermäßigen Zinslasten kann das Jahr 1913 im Nutzen als etwas besser als das vorhergegangene bezeichnet werden.

d) Ausländische Hölzer und Furniere.

Ausländische Hölzer und Furniere. Allgemeines.

Der auf allen Wirtschaftsgebieten hervorgetretene Rückschlag beeinflußte auch das Berliner Geschäft mit überseeischen Hölzern und Furnieren sehr erheblich. Nicht nur das völlige Darniederliegen des Baumarktes, sondern vor allem auch der außerordentliche Rückgang in der Möbelindustrie dezimierten geradezu das Geschäft mit diesen Verbrauchern. Nur ganz wenigen Fabriken war es möglich, zeitweise den vollen Betrieb aufrecht zu erhalten, und auch die Aussichten für das Jahr 1914 werden als recht ungünstig bezeichnet. Demgegenüber ist die Feststellung nicht ohne Belang, daß trotz des erheblich verminderten Geschäftes die Rohholzpreise nicht nur fast durchwegs ihre Höhe aus der aufsteigenden Konjunktur behaupten konnten, sondern gerade gegen Ende des Jahres zeigte sich eine derartige Befestigung auf fast allen Gebieten, daß jedenfalls Verluste der

Händler an ihrem Lagermaterial nicht angenommen werden können. Die Ablader der Rohmaterialien sowohl in Amerika als auch in Afrika haben aus den früheren Krisen wenigstens die Lehre gezogen, die Märkte zu solchen Zeiten nicht noch mit übergroßen Mengen von Rohmaterialien zu überschwemmen, und so kam es, daß nur ganz vorübergehend kleine Preisreduktionen eintraten, denen jedoch schnell eine durchgreifende Erholung folgte.

Einzelne Sorten.

Von den Mahagonisorten waren Tabasco- und Honduras-Provenienz am begehrtesten. Die Preise haben weiterhin eine Aufbesserung erfahren, und in diesen Materialien konnte zu keiner Zeit des Jahres irgend eine Abschwächung festgestellt werden. Von den afrikanischen Mahagonisorten war Sapeli-Mahagoni weiterhin für Berlin das gesuchteste Material, wenngleich der Verbrauch — wie schon im Vorjahre — sehr erheblich zurückgegangen ist. Die Preise liegen jedoch dafür fest und für schmal gestreifte Furniere werden andauernd gute Preise bezahlt.

Amerikan. Nußbaum, das an und für sich in den letzten Jahren wieder mehr in den Verbrauch gekommen ist, war fast die einzige Holzsorte, welche nennenswerte Preisabschläge erfahren hat; dies ergab sich aus den reichlichen Beständen, die in das Jahr 1913 übernommen wurden. Da zeitweise das Geschäft auf der ganzen Linie stockte, so waren in diesem Artikel Preisdifferenzen bis zu 20% nach unten wahrnehmbar. Gutes Furnierholz bleibt jedoch nach wie vor bei vollen Preisen lebhaft begehrt, und der Verbraucher zahlt selbst jetzt für ausgesuchtes Material ansehnliche Preise.

Whitewood war nur ganz vorübergehend unwesentlich im Preise geschwächt, und hat sich gegen Ende des Jahres wieder auf die alten hohen Preise erholt. Der Verbrauch ist gerade in der Pianofortefabrikation andauernd eher als steigend zu bezeichnen. Für erstklassige Abladungen werden andauernd hohe Preise bezahlt.

Ostindisch Jakaranda, das zu Anfang des Jahres im Preise nachgelassen hatte, ist gegen Ende des Jahres wieder sehr fest geworden. Wenn dieses Holz auch gerade für den Berliner Markt nicht von so erheblicher Bedeutung ist, so war es dennoch möglich, Massivholz und Furniere laufend zu behaupteten Preisen abzusetzen.

Zedernholz für Bootsbauzwecke war während des ganzen Jahres im Preise sehr fest, und alle Ankünfte konnten stets schlank zu guten Preisen begeben werden.

Okoumé, welches das Whitewood schon seit einigen Jahren zu ersetzen bemüht ist, wurde in größeren Quanten teils auf Abschluß, teils freihändig in Hamburg herangebracht. Die unverkauft herangebrachten Partien hatten naturgemäß unter der rückgängigen Konjunktur im Preise erheblich zu leiden, und es

waren zeitweise gewaltige Preisrückgänge in diesem Artikel zu verzeichnen. Dies hat sich auch in dem Berliner Geschäft ausgedrückt, indem vielen Verbrauchern — soweit sie potent waren — eine günstige Gelegenheit geboten wurde, sich in diesem schönen Material zu ungewöhnlich günstigen Preisen einzudecken. Gegen Ende des Jahres, nachdem die Verschiffer unverkaufte Partien nur noch in ganz geringem Umfange abgeladen hatten, konnte daher auch diese Holzart profitieren, und die Preise nähern sich langsam den gegen Ende 1912 eingetretenen hohen Notierungen.

Das Geschäft in exotischen Furnieren war im abgelaufenen Jahre recht flott. Die Preise hielten sich ungefähr auf der Basis des Vorjahres.

158. Bautischlerei.

Die Berliner Bautischlerei hat unter der Krisis, die auch im letzten Geschäftsjahre auf dem Berliner Baumarkt angehalten hat, naturgemäß sehr zu leiden gehabt. Die Beschäftigung war sehr gering und die Ausfälle wurden durch die Zahlungseinstellungen der Bauunternehmer und Baumeister sehr bedeutend. Die Zahlungseinstellungen wurden vor allem dadurch verursacht, daß es nicht möglich war, Baukapital zu beschaffen, und so konnten Neubauten nicht begonnen werden. Die Grundstückseigentümer, die auf ihren Grundstücken eingetragene und fällig gewordene Kapitalien nicht neu beschaffen konnten, mußten ihre Zahlungen einstellen. Dies verursachte diese vielen Zusammenbrüche, wie sie wohl kaum jemals früher auf dem Berliner Grundstücksmarkt dagewesen sind. Die Folge hiervon war, daß auch viele Bautischlereien in Berlin durch die großen Verluste ruiniert wurden. Die Zahl der in Berlin arbeitenden Bautischlereien ist hierdurch wesentlich kleiner geworden und diejenigen, die heute noch am Werk sind, beschäftigen auch nicht mehr so viel Leute, wie in früheren Zeiten. Fast ausschließlich behördliche Arbeit gibt der Berliner Bautischlerei noch Beschäftigung, abgesehen von einigen größeren Bauten, die Industrie und Handel für sich errichten.

Die allgemeine Lage der Bautischlerei wird am besten dadurch charakterisiert, daß sich bei jeder Submission für Bautischlerarbeiten große Unterangebote zeigen, so daß es den Berliner Bautischlereien nur möglich ist, ihre Werkstätten zu betreiben, wenn sie sehr niedrige Preise verlangen. Unter diesen Verhältnissen konnte von einem nennenswerten Verdienst in der Bautischlerei in dem abgelaufenen Geschäftsjahr nicht die Rede sein. Eine Besserung ist erst zu erwarten, wenn auf dem Baumarkt eine Belebung eintritt.

159. Jalousiefabrikation.

Der Geschäftsgang war in der Jalousieindustrie im abgelaufenen Geschäftsjahr ungünstig. Der Bedarf hat gegen die beiden Absatz.

Vorjahre bedeutend nachgelassen, so daß auch die Umsätze sehr zurückgegangen sind. Die Ursache der schlechten Geschäftslage ist in den ungünstigen Verhältnissen am Baumarkt zu suchen. Die Banken haben infolge des fehlenden Absatzes ihrer Pfandbriefe die Gewährung von Hypotheken sehr einschränken müssen. Die Bautätigkeit hat deshalb besonders in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres fast ganz geruht. Aufträge von Behörden lagen nur in geringer Anzahl vor. Aus dem Auslande sind einzelne Bestellungen eingegangen, im ganzen war der Absatz dorthin ebenfalls gering.

Verkaufspreise und Zusammenschluß.

Die Verkaufspreise für Jalousien waren wegen der mißlichen Geschäftslage sehr gedrückt. Die ungünstigen Verhältnisse der Branche haben einen Teil der Jalousiefabrikanten veranlaßt, aufs neue einen Zusammenschluß anzustreben. Es ist auch am 5. Nov. 1913 in Düsseldorf ein Verband deutscher Jalousie- und Rolladenfabrikanten gegründet worden, der Mittel zur Hebung der Branche aufsuchen soll.

Zahlungsweise.

Die Zahlungen der Kundschaft ließen viel zu wünschen übrig. Selbst große Baugeschäfte haben bei der Bestellung vorsichtshalber ein ungewöhnlich langes Ziel ausbedungen. Einige angesehene Baufirmen sind in Zahlungsschwierigkeiten geraten und Verluste waren selbst bei größter Vorsicht nicht zu vermeiden.

Rohstoffpreise.

Die Preise der Rohstoffe sind teilweise zurückgegangen. Kieferne erstklassige Seitenbretter wurden am Schlusse des Jahres etwas billiger angeboten. Leinölfirnis ist im Preise gegen das Vorjahr bedeutend gesunken. Auch französisches Terpentinöl ist billiger geworden. Leinen- und Hanfgurte sowie -Schnüre haben dagegen im Preise noch etwas angezogen.

Arbeiter.

Die Zahl der in der Branche beschäftigten Arbeiter war geringer als in den letzten Jahren. Das Angebot an Arbeitskräften war infolge der fehlenden Bestellungen sehr groß. Die Löhne und Akkordsätze, die zum Teil noch durch Tarifverträge gebunden sind, haben sich bislang auf gleicher Höhe gehalten.

Aussichten.

Die Aussichten in der Branche für das Jahr 1914 können nicht als günstig bezeichnet werden.

160. Möbelfabrikation und -handel.

a) Zimmermöbel.

Erster Bericht.

Allgemeine Geschäftslage. Zimmermöbel. Erster Bericht.

Die Ende 1912 eingetretene Geschäftsstille setzte sich in verstärktem Maße im neuen Geschäftsjahre fort, ohne daß das sonst belebende Frühjahrsgeschäft darin eine Aenderung brachte. Die unruhigen politischen Verhältnisse, der fast das ganze Jahr anhaltende hohe Geldstand, insbesondere aber die schwierige Lage des Hypothekenmarktes, namentlich für zweite Hypotheken, der enorme Zinsfuß für Baugelder und die vollständige Zerrüttung

des Baumarktes wirkten naturgemäß auf das mit dem Baumarkt so innig zusammenhängende Möbel- und Einrichtungsgeschäft aufs ungünstigste ein. An ein regelmäßiges Arbeiten war infolgedessen nicht zu denken und die Betriebe waren größtenteils nur halb beschäftigt. Ein Arbeiten auf Vorrat in größerem Umfange verbot sich von selbst, so daß das Ergebnis des Jahres 1913, was Umsatz und Beschäftigung anlangt, wesentlich schlechter war, als das des Jahres 1912.

Möbel-Engroshandel.

Das für das Berichtsjahr 1912 über den Engroshandel mit Möbeln Gesagte trifft auch für das Berichtsjahr zu. Auch im Jahre 1913 hat der Möbel-Engroshandel Berlins keine Belebung erfahren. Beeinträchtigt wird das Engrosgeschäft durch die Unzahl von Agenten und Reisenden, die die Provinz überfluten und häufig, ohne den für das Geschäft notwendigen regulären Nutzen zu nehmen, lediglich um etwas Umsatz zu erzielen, mit wenigen Prozenten Aufschlag, und ohne die allgemeinen Geschäftsunkosten zu berücksichtigen, die Möbel verkaufen. Jeder kleine und kleinste Tischlermeister fühlt sich veranlaßt, nach der Provinz Geschäfte durch Agenten zu machen, statt sich auf das reelle Heimatsgeschäft zu beschränken und den Möbelhändlern und Grossisten Berlins seine Ware zu angemessenen Preisen zu liefern. Daß ein solcher Kleinmeister den Anforderungen der Kundschaft, was Qualität, Kredit und Lieferfrist anlangt, nicht gewachsen ist, ist selbstverständlich und die natürlichen Folgen dieser Konkurrenz sind Preisdrückereien ohnegleichen, Qualitätsverschlechterungen und maßlose Kreditgabe, die früher gefehlt hat, so lange das Engrosgeschäft mit der Provinz von verhältnismäßig wenigen, dafür kapitalkräftigen und leistungsfähigen Händen gemacht wurde, die auch in der Lage waren, den Uebergriffen der Kundschaft energisch entgegentreten zu können. Krasser als auf dem Berliner Engros-Möbelmarkt tritt wohl nirgends die ungünstige Wirkung der Ausschaltung des legitimen Zwischenhandels in Erscheinung. Die Fortschritte der süddeutschen Konkurrenz lassen sich leicht durch das sinngemäße, planvollere Vorgehen der dortigen Engroshändler und durch das fast vollständige Fehlen jener Kleinkonkurrenz erklären. Naturgemäß können die Möbel auch qualitativ besser sein, wenn ein ruhigeres Arbeiten in größerem Maßstabe unter technischer und künstlerischer Leitung in größeren Betrieben möglich ist. Nur durch unausgesetzte Fertigstellung neuer Muster, durch die kürzeren Lieferzeiten und das Eingehen auf Extrawünsche der Kunden, wird das Engrosgeschäft in Berlin in mittleren Artikeln noch gehalten. Größere Läger in verkaufsfähiger Ware waren, weil sie sich als unlohnend gezeigt haben, im Berichtsjahre nicht vorhanden, nur in Spezialartikeln, wie Schlafzimmern, Herrenzimmern und Speisezimmern, Salons mittlerer Preislage, konnte etwas auf Vorrat gearbeitet werden. — Das ungünstige Verhältnis zwischen Fabrikanten und

Tischlermeistern einerseits und Möbelhändlern andererseits hat sich auch im Berichtsjahre nicht geändert. Der dadurch entstehende Schaden wird mit der Länge der Zeit immer größer und zwar meistens zum Schaden der mittleren Möbelhändler, die sich durch den Boykott der Tischlermeister und Fabrikanten eine schwer zu überwindende Konkurrenz heranziehen, die ihnen durch billigen direkten Verkauf an das Privatpublikum, gerade in mittlerer Ware, je länger, desto mehr zu schaffen geben werden. Am Ende des Berichtsjahres waren erneut Bestrebungen im Gange, um dieses Verhältnis zu bessern, ohne daß aber bis zum Abschluß dieses Berichtes greifbare Resultate erzielt worden sind. Die Organisationen sowohl auf seiten der Fabrikanten und Grossisten wie auf seiten der Händler haben sich weiter ausgedehnt. Es ist zu hoffen, daß es den einsichtigen Männern an der Spitze gelingt, bald die für eine Gesundung des Geschäftes so notwendige Beruhigung zu schaffen.

Konkurse

Konkurse kamen im abgelaufenen Jahre in der Möbelbranche nicht übermäßig oft vor, doch hat die Zahl außergerichtlicher Vergleiche usw. zugenommen. Auffallend war, daß viele alte Möbelgeschäfte mit gutem Namen in der Provinz ihre Zahlungen einstellen mußten. Als Grund dafür wird angegeben, daß einerseits die Vorräte fest liegen und fast jedes Stück extra angefertigt werden muß, und daß andererseits die Privatkundschaft infolge des Sinkens der Wertpapiere ihren Zahlungsverpflichtungen nicht so prompt nachkommen konnte, um den Möbelhändlern die regelmäßige Deckung ihrer Verpflichtungen zu ermöglichen. Da zum Möbelgeschäft sehr große Räume gehören, die vielfach in eigenen Häusern sich befinden, mag auch die Schwierigkeit der Hyptheokenbeschaffung bei den Zahlungseinstellungen eine Rolle gespielt haben.

Arbeiterverhältnisse

In einer großen Anzahl von Städten, darunter auch in Berlin, waren die Arbeiterverträge abgelaufen. Langwierige Verhandlungen und bedeutende Opfer waren nötig, um den nahegerückten Streik resp. die Arbeiteraussperrungen zu verhindern. Die den Arbeitern bewilligten Zuschläge sind sehr erheblich, und bei der niedergehenden Konjunktur war es nicht möglich, die notwendigen Aufschläge auf die fertige Ware durchzusetzen. Nur zwei Punkte sind erfreulicherweise bei der Ordnung der Verträge geregelt worden; der eine ist die Einteilung Deutschlands in zwei Gebiete, in denen gleichmäßig die Arbeitsverträge im Februar der zwei Jahre auseinanderliegenden Perioden ablaufen. Der zweite Punkt ist die Regelung des paritätischen Arbeitsnachweises, die sowohl für den Arbeitgeber als wie für den leistungsfähigen tüchtigen Arbeiter wesentliche Vorzüge erhalten hat.

Detailgeschäft.

Im Gegensatz zu dem oben geschilderten Niedergang des Engrosgeschäfts, befindet sich das Berliner Möbeldetailgeschäft

weiter in aufsteigender Bahn. Auch hierbei muß freilich ein Unterschied gemacht werden, und kann für das Berichtsjahr konstatiert werden, daß diejenigen Firmen, die feine und feinste Möbel fabrizieren, durchschnittlich gut beschäftigt waren, während diejenigen, die Möbel mittlerer Qualität und mehr für die große Masse des Bürgerstandes arbeiten, nicht so guten Umsatz erzielt haben. Gerade in diesem Mittelgenre ist die Konkurrenz noch viel schärfer geworden und die Preise werden dadurch dauernd gedrückt. Auch macht sich hierbei, wie schon erwähnt, die Konkurrenz der Fabrikanten und Tischler sehr fühlbar, die bei der ersten Gruppe nicht in Betracht kommen kann. Es muß hervorgehoben werden, daß auch weiter die Qualität der für den Detailverkauf benötigten Möbel und Einrichtungsgegenstände sich wesentlich gehoben hat. Die Formen sind edler, die Linien ruhiger, die Holztönungen matter, die Ausführung schwerer geworden. Wie bereits im vorigen Bericht erwähnt, werden die Ansprüche der Kundschaft immer größer. Der Durchschnittspreis, der für Einrichtungen ausgegeben wird, hat sich gegen das Vorjahr kaum verändert, doch ist immer wieder eine nach oben steigende Tendenz zu konstatieren.

Infolge der zunehmenden Neigung nach Stilmöbeln sind Umbauten und Einbauten mehr und mehr verschwunden; die Möblierung ist im allgemeinen beweglicher geworden als früher, und die Möbel werden in einzelnen interessanten Gruppierungen in den Zimmern untergebracht, unter häufiger Verwendung von Kaminen. Diese Art der Möblierung bedingt eine wesentlich reichere Ausstattung der Wände durch Stoff- und Holzteilungen, Tapeten in Feldern mit Leistenteilungen und dergleichen. Mit dem fortschreitenden Luxus, der trotz der niederliegenden Konjunktur beobachtet werden konnte und mit dem Zuwenden des Publikums zu üppigeren Formen, hängt auch zusammen, daß die sogenannten Kunstwerkstätten, bei denen ein oder mehrere Künstler das entscheidende Wort zu sprechen haben, nicht so reussiert haben, wie kaufmännisch geleitete Geschäfte, die sich schneller den Bedürfnissen des Publikums anpassen. Es zeigt sich doch, daß der Künstler stets mehr oder weniger ein Motiv immer wieder anwendet, und daß diese, wenn auch künstlerisch einwandfreie Einseitigkeit beim Publikum auf die Dauer keinen Anklang findet. Dazu kommen wohl noch die hohen Künstlertantiemen, die auf solchen Geschäften ruhen, und so ist es wohl zu erklären, daß derartige Geschäfte, trotz großer Reklame und trotzdem die Zeitungen viel von ihnen berichten, finanzielle Erfolge nicht aufzuweisen haben. Es muß dieses erwähnt werden, gerade weil derartige Werkstätten die Presse immer für sich haben, während es dem Gewerbetreibenden nicht leicht wird, ohne bezahlte Inserate in den Tageszeitungen seine Arbeiten besprochen zu sehen. Stil.

Die bereits im vorjährigen Bericht vorausgesagte Rückkehr zum Stil ist eingetreten. Feine und Luxuseinrichtungen werden fast ausschließlich in historischen Stilarten gefertigt, freilich immer den modernen Wohnungsverhältnissen angepaßt; Louis XVI., italienische Renaissance, hauptsächlich altenglisch und englischer Landhausstil, werden verlangt. Dagegen sind Gotisch, Flämisch und Rokoko nicht beliebt. Bei Einrichtungen mittlerer und einfacherer Art werden moderne Formen auch jetzt noch bevorzugt, doch auch hierbei sind im Berichtsjahre reichere Schnitzereien, Intasierungen, seltenere und kostbare Hölzer usw. zur Verwendung gelangt. Für feine Einrichtungen kommen auch noch reine Kopien von Stilmöbeln in Frage; auch ist die Nachfrage nach antiken Originalen weiter gestiegen, wobei namentlich englische, italienische und holländische Originale bevorzugt werden.

Hotel- und öffentliche Bauten.

Das Berichtsjahr brachte bei Hotel- und öffentlichen Bauten größtenteils nur die Fertigstellung und den Ausbau bereits im vorjährigen Bericht erwähnter Objekte; das gilt namentlich für den Hotelbau, bei dem neue Objekte wenig vorhanden waren. Dagegen boten die weiteren Vergrößerungen von Warenhäusern, Banken, Kinotheatern, Sanatorien gute Beschäftigung, wobei naturgemäß nur die größten und leistungsfähigsten Firmen in Betracht kamen. Ein Nachteil bei solchen Lieferungen ist die kurze Lieferzeit, durch die allerdings das leidige Submissionswesen und die Preisdrückerei in Wegfall kommt. Für das neue Jahr sind namentlich für große Versicherungsgesellschaften im Innern der Stadt und in der Gegend des neuen Rathauses in Schöneberg größere Objekte in Aussicht. Auch die Einrichtungen für Luxuscafés haben weitere Fortschritte gemacht. Wie bereits im letzten Bericht erwähnt, ist leider über die Kreditverhältnisse bei Hotels, Cafés und dergleichen sehr zu klagen gewesen; der Zusammenbruch des Boarding-Palastes hat scharfe Schlaglichter auf die ungesunden Verhältnisse in dieser Beziehung geworfen. Die häuptsächlich für solche Lieferungen in Betracht kommenden Lieferanten planen einen Zusammenschluß, um diesen ungesunden Verhältnissen entgegenzutreten. Durch Einschränkung unsinnig ausgedehnter Kredite und durch eine geeignete Ausgestaltung des Eigentumsvorbehalts und andere Sicherungen will man die Gefahren einschränken.

Submissionen.

Welche Erfahrungen das Submissionswesen zeigt, hat folgendes Beispiel gezeigt: Im Reichstagsgebäude sind im Herbst verschiedene neue Arbeitszimmer eingerichtet worden; dabei handelte es sich nur um Schränke und Stühle. Es wurden nicht weniger wie 37 Firmen dazu aufgefordert und die Preise schwankten z. B. bei den Aktenschränken von 145 bis 360 Mk. Bei den niedrigsten Angeboten waren Firmen Süddeutschlands vertreten, bei denen noch Fracht, Verpackungs- und Transportkosten hin-

zukommen. Bei Ausführung dieser Objekte wurden an die Leistungsfähigkeit die größten Ansprüche gestellt und nur mit bester Qualität und technischer Vollkommenheit waren Erfolge zu erzielen.

Messen und Ausstellungen.

Nach wie vor wird das Publikum beunruhigt durch die sich überstürzenden Messen und dergleichen, auf denen naturgemäß sehr selten Qualitätsarbeit zu sehen ist, da es sich bei dem Fehlen künstlerischer Leitung meistens um normale Arten in mittlerer Preislage handelt, wodurch wiederum das nicht orientierte Publikum über die wirkliche Leistungsfähigkeit des Gewerbes irregeführt wird. Hierbei mag gleich erwähnt werden, daß als eine für das Gewerbe wichtige Ausstellung nur die Baufach-Ausstellung in Leipzig in Betracht kam, die aber, so interessant einiges gewesen sein mag, für das Gewerbe selbst nichts neues gebracht hat, und die nur durch die hübsche Zusammenstellung von Bauten und Inneneinrichtungen und durch das Zusammenstimmen äußerer und innerer Formen das Gewerbe interessierte. Die für das Jahr 1915 vorgesehene Weltausstellung in San Francisco hat für die Branche selbst keine Bedeutung, weil der Export von Möbeln nach Nordamerika infolge der dortigen andersartigen Bauart, der Zollverhältnisse und der Leistungsfähigkeit der eigenen Möbelindustrie, die selbst große Posten Möbel (amerikanische Schreibpulte, Kontormöbel, Theaterstühle, Schaukelfauteuils) nach Deutschland importiert, nicht in Betracht kommt. Für den Bedarf der ganz reichen Kreise kommt Deutschland ebenfalls nicht in Frage, da diese nur Antiquitäten und ganz reiche Stilmöbel verlangen, deren Markt, Paris und London, nicht zu verdrängen ist. Was die Absatzmöglichkeiten nach den Ländern des Pazifischen Ozeans anlangt, namentlich nach China und Japan, so liegen die Verhältnisse so, daß dort im Lande eine große, ganz billige Industrie existiert, die den Inlandbedarf vollständig deckt, wozu noch kommt, daß in Japan für die einheimischen Häuser bekanntermaßen Möbel überhaupt nicht gebraucht werden, da man dort Schränke, Betten, Stühle überhaupt nicht kennt. Aus obigen Gesichtspunkten hat die Möbelindustrie als solche kein Interesse an der Beschickung der Ausstellung.

Export.

Gegen das vorjährige Berichtsjahr hat sich im Möbelexport keine Wandlung vollzogen; der Export liegt nach wie vor darnieder und diese Lage wurde noch verschärft durch die Folgen des Balkankrieges und die südamerikanischen und mexikanischen Wirren. Auch kommt in Betracht, daß, wie bereits oben erwähnt, wurde, namentlich in den südamerikanischen Ländern große Industrien entstanden sind, die einen Export dorthin hindern. Rußland ist nach wie vor Käufer für feinere Einrichtungen, sowohl für den Wiederverkauf als auch für den direkten Absatz an De-

taillisten. Der Export nach Holland, Schweden, Dänemark und Schweiz ruht fast vollständig.

Roh-materialien.

Von den Rohmaterialien der Möbelindustrie hat Holz auch im Berichtsjahre seine steigende Preistendenz nicht verloren; namentlich Mahagoni, Eichen, Birken, kurz, die feineren Hölzer sind wesentlich im Preise gestiegen, aber auch ausgesuchtes Kiefernholz war oft kaum aufzutreiben. Schellack und Lacke stiegen ebenfalls, dagegen sind Glas, Messing, Kupfer ungefähr im Preise so geblieben wie im vorigen Jahre. In der Holzverwendung hat sich gegen das Vorjahr nichts verändert. Mahagoni, Polisander mit Birke sind nach wie vor beliebt; Nußbaum in feinster Qualität, in der Verarbeitung ähnlich wie Eichenholz, also nicht poliert, sondern gewachst und halb matt, wird bevorzugt. Eiche ist nicht zu verdrängen. Die früher vielbegehrten Hölzer Ahorn grau, Eschen, Olive u. dgl. sind nicht beliebt.

Stoffe, Gardinen, Teppiche, Leder.

In Stoffen und Gardinen wird etwas lebhaftere Tönung bevorzugt. Materialechtheit wird weiter immer mehr verlangt. Lederimitationen für Bezüge treten mehr in den Hintergrund; auch hierin wird farbiges Leder neben schwarzem verlangt. Trotz des durch den Balkankrieg etwas zurückgegangenen Importes von echten Teppichen behaupten diese nach wie vor das Feld. Vorteile brachte der deutschen Teppichfabrikation die Bevorzugung von Rollenware, da mehr als früher ganz mit Teppich bedeckte Zimmer verlangt werden.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Das Geschäftsjahr 1913 verlief für die Berliner Wohnungseinrichtungsbranche und die Fabrikation von Zimmermöbeln im allgemeinen recht flau. Abgesehen von den Folgen der ungünstigen Konjunktur, welche nach den Balkanwirren die Märkte beunruhigte und unter deren Einfluß auch naturgemäß die Luxusmöbelfabrikation zu leiden hatte, wirkten noch verschiedene andere Ursachen mit, die das verflossene Geschäftsjahr ungünstig beeinflußten. Es scheint, daß sich für die Berliner Firmen ungünstige Zeiten eingestellt haben und noch ungünstigere vorbereiten. Während in den früheren Jahren der Bedarf der Provinz in Berlin gedeckt wurde, hauptsächlich aus Mangel an geeigneten Geschäften in den Klein- und Mittelstädten, ist in letzter Zeit hierin ein Wandel zu bemerken. Ueberall findet man an solchen Plätzen Firmen mit ansprechenden neuzeitlichen Auslagen, welche im Gegensatz zu früher zum mindesten den Marktbedarf an Stapelware zu decken in der Lage sind, ja in vielen Fällen auch Spezialobjekten gerecht werden können. Eine Folge davon ist, daß zahlreiche Aufträge, die früher den Berliner Spezialgeschäften zuflossen, in der Provinz zur Ausführung gelangen. Infolge der schlechten Wirtschaftslage trat mit wenigen Ausnahmen beim Publikum immer mehr die Neigung hervor, beim Kauf in erster

Linie die Preise und nicht die Qualität zu berücksichtigen. Die Erscheinung, daß Wohnungseinrichtungen nicht mehr an einen Lieferanten vergeben, sondern vielfach zimmerweise unter verschiedene Firmen verteilt werden, hat sich auch im verflossenen Geschäftsjahr bemerkbar gemacht. — Was die hauptsächlich verlangten Stilarten anbelangt, so kann man feststellen, daß der jetzt geläufige moderne Stil sich allmählich gänzlich in den Prinzipien der Antike bewegt. In der Hauptsache kann man Anlehnung an deutsche Empire- und Biedermeierformen beobachten. Während im Verlauf der vergangenen Jahre eine gewisse Abneigung gegen Flächendekoration und Schnitzereien bestand, ist in letzter Zeit diese Technik wieder mehr verwandt worden und derartig dekorierte Möbel finden Interesse beim Publikum. — Die schon im vergangenen Jahr schwebende Honorar-Konvention, welche zwischen den führenden Firmen der Branche zu Zwecken der Erreichung von Bezahlung der Entwürfe und Zeichnungen geschlossen werden soll, ist bisher noch nicht zum Abschluß gelangt. Es ist ein außerordentlicher Mißstand in der Branche, daß vielfach der Kunde sich bei verschiedenen Firmen mehr oder weniger durchgeführte Spezialofferten in Verbindung mit künstlerisch, meist farbig in Aquarell ausgeführten Interieurentwürfen einfordert. Hierdurch erfahren die Unkostenkonten der einzelnen Firmen wegen des hierzu notwendigen großen Zeichenapparates eine erhebliche Belastung. — Im Submissionswesen scheint eine Besserung eintreten zu sollen. Es sind z. B. bei den von der Stadt Berlin zu vergebenden Objekten Bestrebungen im Gange, Aufträge nur an Berliner Firmen zu erteilen, und zu Sätzen, welche von Sachverständigen festgestellte Mindestpreise nicht unterschreiten dürfen. — Als ein Hauptmangel hat sich in der Branche die schlechte Zahlungsweise des Privatpublikums bemerkbar gemacht; auch hatten verschiedene Firmen unter den eingetretenen Insolvenzen großer Hotel-, Café- und ähnlicher Unternehmungen zu leiden. Auch die schlechte Lage des Baumarktes blieb nicht ohne Einfluß auf die Branche.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Der folgende Bericht nimmt namentlich in bezug auf die herrschende Stilrichtung einen anderen Standpunkt als die beiden ersten Berichte ein:

Der Umsatz war im Jahre 1913 so schlecht wie nie zuvor. Viele Betriebe waren nur halb beschäftigt und werden das Jahr mit einem Verlust abgeschlossen haben, und die meisten werden zufrieden sein, wenn sie ihre Unkosten verdient haben. Die stetige Fortentwicklung der Möbelindustrie, die man bis zum Jahre 1909 gewohnt war und die sich vielleicht mit 10 % pro Jahr beziffern läßt, hat seit dieser Zeit nicht allein völlig stillgestanden, sondern es ist ein entschiedener Rückgang eingetreten, der im Umsatz.

Jahre 1913 sich sogar als ein großer Rücksprung erweist. Fragt man nach der Ursache, so ist einerseits der politischen Unsicherheit Schuld zu geben, andererseits aber auch den über einen großen Zeitraum sich erstreckenden Erörterungen über die Wehrvorlage. Alle Verbraucher haben sich in dieser Zeit des Sparens befleißigt und dabei schließlich die Gewohnheit des Sparens angenommen, was ihnen verhältnismäßig leicht fiel, da die meisten in einem gewissen Ueberfluß lebten. Das, was auf diese Weise weniger verbraucht wurde, ist der Industrie außerordentlich fühlbar geworden. Hier liegt vielleicht die Erklärung, daß auch jetzt keine gesteigerte Nachfrage sich für die Industrieerzeugnisse bemerkbar macht.

Umwälzungen in der Berliner Möbelindustrie. Das Bestreben der Tischlermeister, direkt an Private zu verkaufen, dauert an. Ganz große Möbelhäuser, wie sie sich mit dem Größerwerden Berlins entwickeln würden, können sich neu nicht bilden, denn die schon bestehenden haben mit der Konkurrenz der Tischlermeister zu kämpfen. Es liegt auf der Hand, daß Berlin sich damit eines zugkräftigen Mittels begibt, feine auswärtige Privatkundschaft für den Möbelkauf anzuziehen. Gute, feine, auswärtige Kundschaft wird sich nicht der Mühe unterziehen, bei vielen Tischlern eine Einrichtung zusammenzukaufen. — Ueber das mit diesen Tischlerbestrebungen Hand in Hand gehende Agentenunwesen wird nach wie vor geklagt.

Möbelmessen. Die Bekämpfung der Händler durch Möbelmessen der Tischler geht weiter, zum Unsegen beider und des Ansehens der Berliner Möbelindustrie. Um diese Messen zu füllen, werden viele Aussteller herbeigeholt, die man zu den letzten Firmen zählen muß. Die allerbesten Firmen bleiben geflissentlich fern und die besten und guten sind so vereinzelt, daß sie nicht ins Gewicht fallen. Es haben im ganzen vier Messen im Jahre 1913 stattgefunden, zwei der Händler und zwei der Tischler, deren Ergebnisse so unbefriedigend waren, daß die Parteien geneigt sind, mit den Messen aufzuhören. Ob es geschieht, wird davon abhängen, ob beide Parteien eine Einigung erzielen; andernfalls wird man im neuen Jahre weitere dieser Märkte erleben.

Muster. Die Rückkehr zum historischen Stil ist im Jahre 1913 zu einem gewissen Stillstand gekommen, soweit man allerdings von historischem Stil reden darf. Denn die Art, wie man sich seiner bedient, ist gegen früher ganz anders geworden. Stilrein im historischen Sinne ist man heute überhaupt nicht mehr, sondern man vereinigt Altes und Neues in einem Stück, so daß es sich die Wage hält. Neben dieser Art entwickelt sich allerdings in viel beschränkterem Maße, aber doch ganz stetig und folgerichtig, eine gesunde, neue Stilart, die sich in der Hauptsache das Ziel setzt, die Gebrauchsform oder Zweckform rein von all und jeder hindernden Beigabe zu entwickeln. Keineswegs ist sie schmucklos, denn sie strebt danach, die Möbel in

feinste Verhältnisse einzukleiden, hebt das Material aufs beste hervor und legt besonderen Wert auf eine vortreffliche Arbeit. Diese drei Vorzüge geben den Sachen eine merkwürdige, aber zeitgemäße Schönheit. Bei den äußerst vielseitigen Wünschen und Zwecken, denen Möbel heute dienen müssen, erweist es sich, daß diese Möbelart, die von Gegnern gern mit dem Wort „Zweckmöbel" belegt wird, keineswegs zur Eeinseitigkeit führt.

Möbelstoffe, Tapeten, Farben.

Bei den Möbelstoffen, auch den Tapeten, ist man zu den historischen Mustern in stärkerem Maße zurückgekehrt, als das Publikum es wünscht. Die neuen, guten Muster hat man dagegen zu wenig auf den Markt gebracht. Bei sämtlichen Stoffen und Tapeten hat sich die schon im Vorjahre zum Ausdruck gekommene Farbenfreudigkeit noch erhöht. Besonders hat sich die Buntheit gesteigert. Zumeist sind aber die Farben gedeckt, so daß bei aller Farbenfreudigkeit direkt frische, klare Töne in allen Musterkollektionen gefehlt haben. Es hätten sich auch dabei mehr Muster befinden dürfen, die entschieden „flächig" wirken. Auch fehlte es an Tapeten und Stoffen, bei denen ein einziger Ton entschieden vorherrschend war, das Bunte war zu reichlich vertreten. — Vortreffliche Künstlermuster sind in bedruckten Cretonnes auf dem Markt. Leider scheinen Künstlermuster bei den gewebten Stoffen etwas ins Hintertreffen gekommen zu sein, wogegen die Tapetenindustrie sie reichlich bringt und mit gutem Erfolg. Die Deutschen Farbwerke leisten in echten Farben seit einigen Jahren so Hervorragendes, daß diese Farben jegliche frühere Farbart und Farbe, die man immer als vortrefflich schätzte, in der Haltbarkeit weit übertreffen. Diese Farben ermöglichen es, ganz echt zu färben, besonders ist das mit Baumwollstoffen der Fall. Von dieser ganz neuen Möglichkeit ist in Deutschland nur ein geringer Gebrauch gemacht worden. Englische Fabriken bringen bereits seit drei Jahren vielfarbige baumwollene Gobelinstoffe auf den Markt, für die sie eine vollkommene Garantie in bezug auf die Farbe übernehmen. Es scheint, als ob hier eine außerordentliche Perspektive für baumwollene, sowohl bessere als geringere Möbelstoffe sich eröffnet.

Vereinheitlichung der Musterschaffung.

Im Jahre 1913 ist wieder nichts geschehen, was Ordnung in das Chaos der Musterschaffung hätte bringen können. Die Art, wie Muster im Kunstgewerbe gemacht werden, muß durchaus anders werden, sonst kommen wir aus der Stillosigkeit nicht heraus. Mit den heutigen Zuständenkönnen wir keine nennenswerten Fortschritte auf dem Weltmarkt und im Export machen. Wenn System in die Musterschaffung kommt, dann werden krasse Wechsel ausgeglichen werden, und nicht, wie z. B. im Jahre 1913, Hunderte von Musterzeichnern der Gardinenbranche brotlos werden.

Künstlermuster in Möbeln.

Möbel nach Künstlerentwürfen sind zimmerweise in größerer Auflage hergestellt und von einer Gruppe von Möbelhändlern

zum Verkauf gebracht worden, und zwar in der Weise, daß diese Muster immer nur in je einer Stadt vertreten waren. Dem Vernehmen nach wird dieses gesunde Vorgehen im künftigen Jahre Nachfolge finden.

Kosten für Entwürfe.

Eine Vereinigung der besten deutschen Möbelfirmen ist in Bildung begriffen, mit dem Ziele der Einigung dahin, daß die Mitglieder eine gegenseitige Verpflichtung eingehen, sich jeden gemachten Entwurf bezahlen zu lassen und es zu unterlassen, kostenfrei Entwürfe den Kunden anzubieten. — Im verflossenen Jahre ist wiederholt die sogenannte Eisenacher Gebührenordnung in Anwendung gebracht worden.

Zusammenschlüsse.

In den letzten Jahren hat sich eine ganze Reihe von Vereinigungen in der Möbelindustrie gebildet, die nach und nach ausgebaut worden sind und segensreich gewirkt haben. Die gemeinsamen Interessen werden gut vertreten und das Standesbewußtsein wird gehoben.

Löhne und Preise.

Die Tischlerlöhne sind gegen früher am 1. März um 3 % heraufgesetzt worden. Beschläge und Schlösser sind um 5 % teurer geworden, Schellack um 25 %. Das Gaboonholz ist um 15 % im Preise gestiegen, und zwar dadurch, daß die Dampfer es nicht mehr wie früher als Ballast mitnehmen. Teppiche sind um 5 % teurer, Baumwollwaren um 10 %, und für Jute ist der Preis bis um 50 % gestiegen. Pflanzenfasern sind um 20 % gestiegen. Trotz der überaus schlechten Konjunktur haben alle Preise die Tendenz höher zu gehen.

Kolonialholz.

Mehr und mehr bildet sich das Gaboonholz zu einem wesentlichen Faktor in der Möbelindustrie aus. In der Hauptsache wird es für die Innenarbeit an Möbeln gebraucht, und es ist ein willkommener Ersatz für die knapper werdende Eiche. Diese würde wahrscheinlich erheblich teuerer geworden sein, wenn der Gaboonersatz nicht wäre. Der Uebelstand, den man zuerst mit diesem Holz hatte, daß es sich schlecht schnitt, ist durch entsprechendes Einrichten der Werkzeuge beseitigt worden.

Abzahlungsgeschäfte.

Die Zahl der Abzahlungsgeschäfte, wie ihr Umsatz in Möbeln, hat sich erheblich vermehrt. Es sind nicht allein Arbeiter, die dort her ihre Einrichtung beziehen; mehr und mehr gehen auch besser gestellte Personen zu diesem Kaufsystem über. Auf solide Grundlage gestellt, ist auch nicht viel dagegen einzuwenden und deswegen sollten die guten Häuser ihr Augenmerk darauf richten. Sie könnten so manches ordentliche Geschäft, das heute die Abzahlungsgeschäfte übernehmen, selbst machen, und es würden die Kaufenden zweifellos viel billiger und besser dabei fahren. Diese Geschäftsart ist zweifellos solider als die bisherige Gepflogenheit neuen großen Etablissements, wie Cafés, Theater, Kinos die Ausstattung zu liefern und lange Ziele dafür einzuräumen. Dabei haben die großen Möbelfirmen in der letzten Zeit sehr schlechte Erfahrungen gemacht. Es wird jetzt dahin

gestrebt, eine Vereinbarung zu treffen, daß bei solchen großen Lieferungen, bei denen Kredit gefordert wird, das Eigentumsrecht an den Möbeln bis zur ganzen Bezahlung vereinbart wird.

b) Küchenmöbel.

Küchenmöbe

Ließ schon das Jahr 1912 für die Küchenmöbelbranche viel zu wünschen übrig, so machte sich naturgemäß der weitere allgemeine Konjunkturrückschlag ebenfalls empfindlich bemerkbar und so hat wohl das Jahr 1913 für keinen Küchenmöbelfabrikanten den gehegten Erwartungen entsprochen. Der Umsatz ist zurückgegangen. Infolge der großen Konkurrenz wird mit einem niedrigen Nettoverdienst verkauft und die bedeutend vergrößerten Unkosten, die das Jahr 1913 mit sich brachte, heben den minimalen Verdienst ganz auf. Das Berichtsjahr dürfte daher wenig Küchenmöbelfabrikanten einen Verdienst gebracht haben. Diese mißliche Lage veranlaßte besonders kapitalsschwache Firmen zu bedeutenden Preisnachlässen. Damit war es aber nicht genug. Es wurden besonders den Berliner Möbelhändlern Konzessionen gemacht, die dem Ansehen der Branche keinesfalls von Nutzen sein können. Ist es doch ein nicht mehr vereinzelt dastehender Fall, daß Küchenmöbelfabrikanten sich den Möbelhändlern gegenüber dazu herbeilassen, die gekauften Küchenmöbel bei einem verlustbringenden Preise in die Wohnung der einzelnen Privatkunden zu liefern. Der Grund derartig unhaltbarer Zustände liegt, wie schon gesagt, in der großen und vielfach kapitalsschwachen Konkurrenz. Schwer dürfte es daher auch sein, die Fabrikanten zur Einschränkung ihrer Produktionen zu veranlassen, um so am ersten einer Arbeit ohne angemessenen Verdienst vorzubeugen. Schwer wurde die Branche in den letzten Jahren durch die fortlaufenden Beschädigungen der verfrachteten Möbel geschädigt. Irgendwelche Entschädigungen wurden unter dem Hinweis auf die Deklaration: „Unverpackt laut allgemeiner Erklärung“ abgelehnt. Bei und von den Aeltesten der Kaufmannschaft wurde angeregt, für jede Beschädigung bei der Eisenbahnverwaltung Ersatz unter Androhung der Klage zu verlangen. Der Erfolg war der, daß von da ab ausnahmslos die geforderten Entschädigungen zurückerstattat wurden, was in den Jahren vorher nie gelungen war.

c) Ladeneinrichtungen.

Laden-
einrichtungen.

Wenn schon das Jahr 1912 in geschäftlicher Beziehung recht unbefriedigend verlaufen ist, so hat sich die Lage der Ladeneinrichtungsbranche im Jahre 1913 noch erheblich verschlechtert und zu einem geradezu trostlosem Zustande herausgebildet. Während in den früheren Jahren wenigstens zum Quartalswechsel Januar, April, Juli und Oktober, stets eine kurze Aufbesserung im Geschäft zu verzeichnen war, so ist auch diese im Berichtsjahre

vollständig ausgeblieben, so daß die meisten Betriebe das ganze Jahr hindurch nur sehr schwach beschäftigt waren. Die Lage der Unternehmer gestaltet sich daher immer schwieriger, zumal die bestehenden Generalunkosten für die Betriebe oft erheblich sind und fast immer auf der gleichen Höhe bleiben, gleichviel, ob mehr oder weniger Aufträge vorliegen. Aus diesem Grunde müssen die Unternehmer, falls nicht bald eine Besserung eintritt, um ihre Existenz recht sehr in Sorge sein, zumal man sich die Frage vorlegen muß, wodurch wohl eine Besserung bei der allgemeinen ungünstigen wirtschaftlichen Krisis eintreten könnte, wann die unsichere politische Lage, der teure Geldstand, das geringe Vertrauen zu Neuetablierungen und neuen Unternehmungen sowie die große Arbeitslosigkeit in fast allen Industriezweigen, die Abnahme der Einwohnerzahl in Berlin und nicht zum mindesten die große Anzahl leerstehender Läden und Geschäftslokale eine Wendung zum Besseren nimmt. Die Jagd nach neuen Aufträgen und die Preisunterbietungen bei in Aussicht stehenden Arbeiten sind ganz ungesunde Erscheinungen, und die Anschläge der Höchst- und Mindestfordernden differieren oft bis zu 100 %, wodurch die Auftraggeber geradezu vor ein Rätsel gestellt werden. Bei derartig großen Differenzen muß man als beinahe selbstverständlich annehmen, daß die niedrig gestellten Preise doch nur Verluste ergeben und die Arbeiten dementsprechend auch nur höchst minderwertig ausgeführt sind. Die Erwartungen, daß die Staatsregierung und die staatlichen Behörden in Anbetracht der schweren Opfer, welche dem Gewerbe durch die Wehrvorlage auferlegt werden, den Handwerkern Arbeiten und Lieferungen des sich ergebenden Bedarfes auch in vollem Umfange übertragen würden, haben sich nicht erfüllt, sondern nach wie vor werden hierfür in erster Reihe die Strafanstalten herangezogen, und nur dann, wenn der private Gewerbetreibende in der Lage ist, mit den von diesen Anstalten gestellten Preisen konkurrieren zu können, hat auch er Aussicht, Aufträge zu erhalten. Da in den Strafanstalten nur ganz geringe Arbeitslöhne gezahlt werden, die anderen Unkosten aber ganz wegfallen, so ist es fast ausgeschlossen, daß ein ehrlicher Handwerker Aufträge erhalten kann, trotzdem es doch wohl eine Pflicht der Staatsbehörden wäre, dafür zu sorgen, daß die erschreckend große Arbeitslosigkeit dadurch etwas gemildert wird. Aus all diesen Gründen sind die Aussichten für die Zukunft leider recht betrübend. Die Preise der Hölzer sowie aller sonstigen Materialien sind trotz der schlechten Geschäftslage fast sämtlich gestiegen. Der Umsatz ist gegen das Vorjahr ganz erheblich zurückgegangen; der Grund hierfür ist in der oben geschilderten allgemeinen wirtschaftlichen Krisis zu suchen. Auch der Absatz nach dem Auslande hat ganz erheblich abgenommen. Bei der außergewöhnlich großen Arbeitslosigkeit in der gesamten Holzindustrie sind Arbeitskräfte stets in

großer Anzahl zur Verfügung gewesen. — Die übliche Regulierung bei Neueinrichtungen ist stets Kassazahlung bei Empfang der Ware; wenn andere Zahlungen vereinbart werden, so erstreckt sich ein bewilligtes Ziel meist nur auf kurze Zeit und unter der Bedingung, daß die Lieferanten sich das Eigentumsrecht bis zur vollständigen Zahlung der Lieferung vorbehalten.

d) Büromöbel.

Büromöbel.

Fast alle mit Bezug auf die Ladeneinrichtungsbranche gemachten Ausführungen treffen auch für die Kontormöbelbranche zu. Es fehlen auch hier die Käufer, da bei dem Publikum keinerlei Vertrauen und Unternehmungslust vorhanden ist; indes ist diese Branche doch insofern noch im Vorteil, als sie in der Lage ist, ihre Fabrikate auf Lager arbeiten zu können, um in guter Zeit und bei plötzlich eintretendem Bedarf über größere Vorräte verfügen zu können. Aber auch hierin ist ein Stillstand eingetreten, die Lager sind meist überfüllt und der Absatz ist sehr gering, so daß die Fabrikation erheblich eingeschränkt werden mußte. Auch in dieser Branche ist die Enttäuschung über die fehlenden Aufträge, welche durch die Wehrvorlage erforderlich wurden, außerordentlich groß.

e) Schulmöbel.

Schulmöbel

Erster Bericht.

Der Geschäftszweig für Schuleinrichtungsgegenstände wird durch den Umstand, daß die Stadt Berlin ihre Schuleinrichtungen im Submissionswege an den Mindestfordernden vergibt und die Arbeiten auch an auswärtige Firmen in Auftrag gibt, wenn diese die Mindestfordernden sind, in seiner Entwicklung stark gehemmt. Eine Besserung ist in dieser Beziehung bis heute noch nicht eingetreten und auch durch das bisherige Submissionswesen nicht zu erwarten, da leider auch die anderen Behörden Groß-Berlins in vielen Fällen die Aufträge selbst an süddeutsche Schulmöbelfabriken vergeben, wenn diese die billigsten sind, ohne Rücksicht darauf, daß die Gegenstände, was Material und Arbeit anbetrifft, sich mit den hier in Berlin erzeugten nicht vergleichen können. In letzter Zeit will allerdings die Stadt Berlin derartige Lieferungen nur noch Berliner Firmen übertragen und hat dies auch bei den letzten Lieferungen durchgeführt. Leider kommt diese Maßnahme zu spät, nachdem bereits manche Firmen ihre Betriebe nach auswärts verlegt haben.

Zweiter Bericht.

Die Geschäftslage für Schulmöbel wurde im Berichtsjahre durch gedrückte Preise ungünstig beeinflußt. Die in den Jahresberichten von 1911 und 1912 beklagten Submissionsmißstände machten sich auch im Berichtsjahre 1913 stark fühlbar, wenn auch nicht übersehen werden darf, daß manche Verwaltungen

Submissionen

mehr als früher bemüht sind, auf Angebote mit angemessenen Preisen auch dann den Zuschlag zu erteilen, wenn erheblich niedrigere Angebote vorliegen. Erschwert wird die Zuschlagserteilung besonders dadurch, daß in den Kostenvoranschlägen vielfach zu niedrige Mittel vorgesehen sind. Ueber eine zuweilen erhebliche Herabsetzung der angeforderten und als notwendig bezeichneten Mittel durch die nichttechnischen Behörden wird geklagt. Die Beschaffung haltbarer Qualitätserzeugnisse wird auf diese Weise erschwert oder völlig vereitelt. Die unwirtschaftliche laufende Aufwendung erhöhter Instandhaltungskosten findet unzureichende Beachtung. Die technischen Beamten, die vollwertige Erzeugnisse beschaffen wollen, setzen sich, wenn sie für Aufwendung der erforderlichen höheren Geldmittel eintreten, der Möglichkeit peinlicher Verdächtigungen aus. Es ist hierbei zu bedenken, daß diese Beamten nicht über Sonderfachkenntnisse in allen Gewerben derart verfügen können, um die Zweckmäßigkeit der Aufwendung höherer Beschaffungskosten so klar und so überzeugend begründen zu können, daß auch nicht der Schatten eines Verdachtes übrig bleibt. Es ist daher begreiflich, daß diese Beamten sich zuweilen scheuen, für Beschaffung vollwertiger Erzeugnisse zu angemessenen Preisen nachdrücklich einzutreten, besonders dann, wenn dies nur durch Beantragung von Nachbewilligungen zu erreichen ist. Dies ist auch eine der wesentlichen Ursachen, daß die Vergebung an den Mindestfordernden noch vielfach die Regel ist. Bei Vergebung von Schulmöbeln ist dieses Verfahren jedoch durchaus bedenklich, weil zumeist eine vorherige genaue Festlegung der verlangten Leistung unterlassen wird. Die Handhabung der Submission läßt vielfach eine Beachtung der sozialen Bedeutung der Käufersitten durchaus vermissen.

Notstandsarbeiten.

Von einzelnen Verwaltungen wurde zu Ende des Berichtsjahres die Herstellung von Schulbänken und Schulmöbeln als sogenannte Notstandsarbeiten vergeben, wobei die Lieferung erst nach Jahresfrist zu erfolgen hat. Das neue Jahr dürfte durch diese Vergebung ungünstig beeinflußt werden.

161. Leiterfabrikation.

Je größer der Konsum in Leitern jeder Art wird, je niedriger werden die Preise. Da aber Material und Arbeitslohn nicht billiger geworden sind, so muß die Qualität darunter leiden. Während früher für Hausleitern mindestens ¾ zölliges Holz Verwendung fand, ist die Stärke der Holme jetzt kaum noch 16 bis 17 mm. Auch die Stufenentfernungen werden enger gemacht, um auf diese Weise den Schaden gutzumachen. Es wird von Interessenten behauptet, daß diese Minderqualitäten dem System einer bestimmten Art von Käufern zu verdanken seien, die Preise immer mehr zu drücken, gleichviel, wie die Ware aus-

sieht. Es sei zu verwundern, daß solche Leitern noch hielten und verhältnismäßig nicht mehr Unglück passiere. In der Industrie- und in der Geschäftswelt wird jetzt, abgesehen von einigen der größten Firmen, die nur das billigste Angebot akzeptieren, doch mehr Wert auf die Sicherheit der Leitern gelegt. Man hat auch in dieser Beziehung von Amerika gelernt und einsichtsvolle, größere Detail- und Engroßbetriebe lassen in ihren Lokalen fahrbare, auf Schienen laufende, Rolleitern anbringen. Die Bautätigkeit, und dadurch auch der Bedarf in Leitern der Handwerker, ruht noch immer. Eine Belebung des Geschäfts trat, wie in den Jahren vorher, nur im April und Oktober ein; sonst war es ziemlich still und von einer merklichen Erhöhung der Umsätze ist kaum zu sprechen. Es ist sogar anzunehmen, daß eher ein Rückgang bei den meisten Firmen eingetreten sein wird. Im allgemeinen ist der Geschäftsgang gleich dem Vorjahre noch immer ziemlich schlecht und es dürfte auch in nächster Zeit kaum eine Besserung zu erwarten sein.

162. Parkettfabrikation.

Im vorjährigen Bericht wurde darauf hingewiesen, daß das Geschäft im III. Quartal merklich nachließ. Noch ruhiger wurde das Geschäft im Winter und auch von der darauffolgenden Bausaison kann nicht gesagt werden, daß sie Fabriken oder Legegeschäfte irgendwie befriedigte. Im Gegenteil, der Umsatz im Jahre 1913 ist wesentlich hinter dem Vorjahre zurückgeblieben, denn ausweislich der Beobachtungen des Konventionsgebietes stellte sich das Verhältnis des Umsatzes von 1913 zu 1912 wie 7 : 10. Ergeben diese Ziffern schon eine recht bedenkliche Abnahme des Absatzes, die eine Anhäufung der Vorräte und vielfache Betriebsbeschränkungen zur Folge hat, so kommt noch der Umstand hinzu, daß durch Anwendung von Kampfpreisen gegenüber den Außenseitern, besonders in den letzten Monaten, recht mäßige Preise erzielt wurden. Während die Preise von 7,50 pro Quadratmeter für eichene Stabfußböden, und 11 Mk. für furnierte Tafelparkette nur nominell waren, wurden Verkäufe bis zu 6,75 Mk. bzw. 10 Mk. getätigt, zum Schaden der Fabriken, insbesondere aber der Legegeschäfte. Das Parkettgeschäft krankt im allgemeinen daran, daß kleine Fabriken mit mäßigem Kapital wie Pilze aus der Erde schießen, die aus Geldbedürftigkeit ihre Erzeugnisse unter allen Umständen an den Mann zu bringen suchen, ferner an der allgemeinen Ueberproduktion und nicht zuletzt an der absoluten Uneinigkeit der Fabriken.

163. Wagen- und Karosseriebau.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Die Abnahme der Bestellungen auf Luxuswagen hat sich noch weiter vergrößert; die Fabrikation und der Verkauf von

Luxuswagen stellten sich ungefähr auf 2% des übrigen Umsatzes der Berliner Wagenfabriken. Während noch im ersten Halbjahr und noch bis in den August die Bestellungen auf Luxuskarosserien verhältnismäßig reichlich eingingen, ließen von da ab die Auftragseingänge in fast allen Fabriken in auffallender Weise nach. Lediglich die russischen Orders, welche teilweise durch die Ausstellung in Petersburg hereingekommen waren und auch ihrerseits wieder Nachbestellungen nach sich zogen, dienten dazu, um die hier im Inland mangelnden Aufträge zu ersetzen; aber auch nur für einige wenige Fabriken. Nach Erledigung dieser Bestellungen trat, wie schon gesagt, eine vollkommene Ruhe ein, und nur wenige Aufträge wurden erteilt. Ihren Grund hat diese Erscheinung in der allgemeinen ungünstigen Geschäftslage, deren Folgen sich natürlich zuerst für alle diejenigen Industriellen bemerkbar machen, die von einem gewissen Luxus in der Lebenshaltung ihrer Abnehmer abhängig sind. So wurde zuallererst natürlich der Bedarf an Luxusautomobilen bzw. -karosserien eingeschränkt, und begnügte sich mancher, der bei einem guten Geschäftsgang vielleicht eine neue Karosserie angeschafft hätte, mit der alten und ließ nur die allernotwendigsten Reparaturen vornehmen. So ist im allgemeinen die geschäftliche Lage der Karosseriefabriken sehr ungünstig, und auch noch keine Aussicht auf eine bessere Zeit vorhanden. — Das Eindringen der amerikanischen Wagen hat sich weiter durchgesetzt. Eine große Anzahl Reflektanten auf deutsche Wagen und somit auch deutsche Karosserien wandte sich dem amerikanischen Fabrikat, das allerdings billiger ist, aber bei weitem nicht die lange Lebensdauer des deutschen Fabrikates hat, zu, wodurch der deutschen Karosserieindustrie eine ganze Anzahl Aufträge entgangen ist. Ferner machte sich im Geschäftsgang der deutschen Karossiers der Entschluß der deutschen Motorfahrzeug-Industriellen recht fühlbar, die die Anfrage des Ministeriums, ob der Veredelungsverkehr für ausländische Chassis zugelassen werden sollte, verneinten. Eine große Anzahl der bekannten italienischen und schweizerischen Chassisfabriken lassen z. B. ihre Chassis in Belgien für den Export karossieren, und der Umsatz in diesem Teil der belgischen Industrie beläuft sich auf über 10 Millionen Francs. Von den Abnehmern selbst ist aber erklärt worden, daß das deutsche Fabrikat dem fremden mindestens gleichwertig sei, die Unkosten der vom Deutschen Reich veranlaßten Verzollung der Chassis machen die deutsche Konkurrenz aber leistungsunfähig, und dadurch gehen ihr große Werte verloren. Gerade jetzt, wo hier der Absatz mangelt, wäre ein Auslandsabsatz sehr nötig. — In den Arbeiter- und Lohnverhältnissen ist keine wesentliche Veränderung eingetreten. Die Löhne sind im Steigen begriffen, allerdings nicht mehr in der rapiden Art wie vor ein oder zwei Jahren. Zurzeit ist auch hierin ein Stillstand

eingetreten, und es mußten infolge der geringen Beschäftigung sogar Arbeitszeitverkürzungen, teilweise sogar Entlassungen vorgenommen werden. Eine Preisveränderung der Materialien ist nicht eingetreten, wenigstens nicht eine solche, daß dadurch eine Preisänderung der Fabrikate dringend nötig wurde. Leder, Lack und Holz bewegten sich in langsam aufsteigender Linie, während Eisen teilweise niedriger notierte.

Zweiter Bericht. Zweiter Bericht.

Zuerst waren es die politischen Schwierigkeiten, später in noch vermehrtem Maße der fortgesetzt hohe Zinsfuß, die lähmend auf das Geschäft im Wagen und Karosseriebau einwirkten. Der Wagenbau hat fast ganz aufgehört, wenigstens soweit es sich um Luxusequipagen handelt. Im Karosseriebau dürften allgemein die Aufträge wohl um ein Drittel der sonst üblichen Zahl zurückgegangen sein, da die Anschaffung neuer Automobile in diesem Jahre nachgelassen hat. Eine Anzahl Berliner Firmen der Karosseriebranche hat den Ausfall der Inlandaufträge durch Geschäfte nach Rußland decken können. In Rußland sind deutsche Karosserien sehr angesehen und beliebt; man verlangt selbst auf französischen, belgischen und italienischen Chassis deutsche Karosserien und nicht diejenigen der Herkunftsländer der Chassis. Ein großes Hindernis für das Geschäft nach Rußland ist der Nachteil, daß wir in Deutschland keinen zollfreien Durchgang ausländischer Chassis durchsetzen können, wenn diese Chassis in Deutschland karossiert werden. Rußland speziell ist für den deutschen Karosseriebau ein großes Absatzgebiet; auch Südamerika ist sonst sehr aufnahmefähig, leider lagen im Jahre 1913 die Geschäfte dort sehr darnieder. Das deutsche Geschäft in der Karosseriebranche kann nur belebt werden, wenn wir dauernd niedrigere Zinssätze bekommen. Der inzwischen herabgesetzte Bankdiskont hat das Geschäft noch nicht belebt. Zurzeit bestehen in fast allen Fabriken Betriebseinschränkungen.

164. Fabrikation von Bierfässern.

Der flotte Geschäftsgang des Jahres 1912 übertrug sich auch auf das erste Halbjahr des Jahres 1913, während im zweiten Halbjahr die Nachfrage sehr nachgelassen hat, was darauf zurückzuführen ist, daß auch die Brauereien von der allgemeinen Depression, unter der die gesamte Industrie leidet, in Mitleidenschaft gezogen sind, und daß bei Lagerfässern die Konkurrenz der Metallgefäße sich immer stärker bemerkbar macht. Die Preise für Faßholz sind allerdings nicht weiter gestiegen, doch macht die Beschaffung guten Materials immer größere Schwierigkeiten. Die Preise für fertige Fabrikate lassen sich nur schwer und auch nur von jenen Firmen, die ein anerkannt gutes Fabrikat auf den Markt bringen, auf der notwendigen Höhe halten, da durch

die geringe Nachfrage manche kleinere Fabriken durch großes Lager in fertigen Gefäßen zu Zwangsverkäufen gezwungen werden, was von den Abnehmern oft zu billigen Einkäufen benutzt wird, ohne Rücksicht darauf, ob nicht bald erforderliche Reparaturen den Preis der billigeren Fässer wieder erheblich heraufsetzen. Die Preise für Bandeisen sind in den letzten drei bis vier Monaten ziemlich bedeutend gefallen, doch herrschen schon wieder Kartellierungsbestrebungen, so daß bald von neuem das frühere Preisniveau erreicht werden dürfte. Die Arbeitslöhne sind in den Tarifverhandlungen im Frühjahr um ca. 8 bis 10 %, und für einige Dimensionen noch mehr, erhöht worden, und diese Erhöhung muß zum allergrößten Teil von den Fabriken allein getragen werden, da sie sich nicht auf die Abnehmer abwälzen läßt. Die Aussichten für die neue Kampagne sind nicht sonderlich günstig, da durch die schlechte allgemeine Lage der Industrie der Absatz nur sehr schwer zu halten sein wird, wenn er nicht sogar zurückgeht. Allerdings dürfte durch die billige Gerste den Brauereien besondere Vorteile geboten werden, die durch die gegen das Vorjahr höheren Hopfenpreise voraussichtlich nicht aufgehoben werden. Viel hängt auch von den Sommermonaten ab, in denen andauernde schöne Tage den Bierkonsum sehr fördernd beeinflussen. Der Sommer 1913 hat hierin die Erwartungen sehr enttäuscht. Bei einem heißen Sommer können also die Brauereien auf ein halbwegs erträgliches Jahr rechnen, was natürlich in der Folge von großer Wichtigkeit für die Faßfabrikation wäre.

165. Goldleistenfabrikation.

Die ungünstige Wirtschaftslage im verflossenen Jahr ist auch auf die Goldleistenfabrikation nicht ohne Einfluß geblieben. Die kriegerischen Ereignisse auf dem Balkan haben den Export nach diesem Gebiet fast gänzlich brach gelegt. Ferner haben die schlechten Verhältnisse auf dem Geldmarkt nicht nur auf den Absatz nach anderen Ländern lähmend eingewirkt, sondern auch auf dem inländischen Markte zur Einschränkung des Kredites gezwungen und damit eine Verminderung des Umsatzes zur Folge gehabt. Ebenso war der Absatz in Tapetenleisten in diesem Jahre außergewöhnlich gering, was auf die Krise in der Bautätigkeit zurückzuführen ist. Es kann demnach die Beschäftigung der Goldleistenfabrikation im Jahre 1913 nur als recht mittelmäßig bezeichnet werden. Die Branche liegt sehr darnieder, und eine Besserung dürfte in absehbarer Zeit kaum zu erwarten sein. Wir haben, abgesehen von den im letzten Jahre noch hinzugetretenen ungünstigen Umständen, die allgemeinen Gründe für diese Erscheinung in früheren Berichten eingehend klargelegt. Ganz besonders haben wir wiederholt betont, und möchten dies auch diesmal nicht unterlassen, daß bei Abschluß der bestehenden

Handelsverträge die Interessen unserer Branche gänzlich unberücksichtigt gelassen wurden und daß bei den bevorstehenden neuen Abschlüssen auf sie unbedingt Rücksicht genommen werden muß, um dem Fabrikationszweige die Lebensfähigkeit auf dem Weltmarkt zu erhalten.

166. Kistenfabrikation.

Die Beschäftigung in der Kistenfabrikation war im verflossenen Jahre sehr mäßig, da die Krisis des vorangegangenen Jahres auch in diesem Jahre fast bis zu Ende anhielt. Trotz des schlechten Geschäftsganges haben sich niedrigere Einkaufspreise bei Kistenbrettern nicht erzielen lassen, weil die Mühlen schon infolge der vorjährigen schlechten Geschäftslage diese Gattung Ware bedeutend weniger produzierten und somit ein übergroßes Angebot darin nicht vorlag. Mithin war auch auf dieser Seite der Branche ein Erfolg zur Verbesserung der Lage nicht zu erreichen. Ebenso ungünstig in bezug auf Beschäftigung und Einkauf sind auch die Aussichten für das Jahr 1914, und falls nicht bald eine Besserung der allgemeinen Geschäftslage eintritt, dürfte es in der Branche trostlose Zeiten geben.

167. Holzpflasterfabrikation.

Der Bedarf an Holzpflaster hat im Berichtsjahre eine erfreuliche Steigerung erfahren, was wohl in erster Linie darauf zurückzuführen ist, daß auf dem Internationalen Straßenbau-Kongreß in London die Holzpflasterfrage eine durchaus günstige Beurteilung gefunden hat. Die guten Erfahrungen, die mit unter Hochdruck imprägnierten nordischen Kiefernhölzern in England gemacht worden sind, gaben in Deutschland den städtischen Baubehörden Veranlassung, größere Ausführungen in Auftrag zu geben. Auch die Holzpflasterungen im Straßenbahnkörper haben sich weiter gut bewährt und haben sehr an Ausdehnung zugenommen. Die Verwendung von australischem Hartholz hat fast ganz aufgehört, da die Mißerfolge in den letzten Jahren sich ständig gemehrt haben. Die Rohmaterialpreise in Schweden sind wieder gestiegen. Ebenso haben die Preise für Teeröl, Pech und Teer eine bedeutende Steigerung erfahren. Durch die Mehraufwendungen an Imprägnieröl und die Kosten der Hochdruckimprägnierung war auch eine Erhöhung der Verkaufspreise bedingt. Die Pflasterungen von Fabrik- und Innenräumen haben bedeutend an Umfang zugenommen. Das dafür verwendete inländische Holz war infolge Niederliegen des Baumarktes billiger angeboten als in den Vorjahren. Arbeitskräfte waren genügend angeboten, und die Löhne blieben gegen das Vorjahr meist unverändert. Für das neue Jahr sind die Aussichten nicht ungünstig.

168. Kinderwagen.

Die Beschäftigung in der Kinderwagenfabrikation war auch im verflossenen Jahre lebhaft. Zu Beginn der Saison war die Nachfrage derartig stark, daß die während der stillen Zeit auf Lager gearbeiteten Vorräte in kurzer Zeit vergriffen waren. Da der Kinderwagen als Konsumartikel immer mehr den Schwankungen der Mode unterliegt, so begnügen sich auch die Familien der ärmeren Klassen meist nicht mit einem Kinderwagen für ihren Nachwuchs, sondern sind zu Neuanschaffungen besonders geneigt. Dieser Umstand kommt der Kinderwagenindustrie natürlicherweise zugute. Die vor einigen Jahren auf den Markt gebrachten Klappwagen erfreuten sich zum Nachteil der eigentlichen Liegewagen einer auffälligen Bevorzugung, weil sie nicht nur billiger, sondern infolge ihrer konstruktiven Eigenart leicht zu handhaben waren und wenig Platz beanspruchten. Da diese Gattung von Fahrzeugen fälschlicherweise oft auch gleichzeitig als eigentliche Liegestätte für Neugeborene benutzt wurde, wurde von seiten der Fabrikation aufklärend auf den Zweck dieser nur für vorübergehenden Aufenthalt bestimmten Wagen hingewiesen und die Bedeutung des eigentlichen Liegewagens hervorgehoben. Die nach dieser Richtung zielenden Bestrebungen sind nicht ohne Erfolg geblieben, denn die Nachfrage nach den früher ausschließlich verwendeten Liegekinderwagen hat sich wieder wesentlich gesteigert. — Ein besonderer Saisonartikel sind die Puppenwagen, die zum großen Teil in völlig gleicher Weise hergestellt und ausgestattet werden, wie die eigentlichen Kinderwagen, und die sich namentlich um die Weihnachtszeit als Geschenkartikel einer mehr und mehr gesteigerten Beliebtheit erfreuen. Während die besseren Modelle in den wohlhabenden Kreisen, namentlich der Großstadt, besonders begehrt werden, verlangen die Spezialgeschäfte der Kleinstadt, durch die auch die Abnehmer auf dem Lande versorgt werden, nach wie vor in großen Mengen die einfacher ausgestatteten Puppenwagen.

XI. Grundstückshandel und Hypotheken.

169. Grundstückshandel und Hypotheken.

Allgemeines.

Dem Jahresbericht des Vereins Berliner Grundstücks- und Hypotheken-Makler zu Berlin entnehmen wir für den Grundbesitz und Hypothekenverkehr folgende Angaben:

Unser diesjähriger Bericht könnte in seinem allgemeinen Teil ein Stimmungsbild für ganz Deutschland abgeben. Aus allen Gauen des Reiches treffen die gleich ungünstigen Nachrichten

über den Niedergang des Immobilien-Marktes ein, und ist dies die zweifellose Folge einer zentralen Ursache. Ueberall Rückgang der Umsätze, vielfach auch der Preise, Hypothekennot und die damit verknüpfte Zunahme der Subhastationen. Es liegt klar auf der Hand, daß die Schwere der Gesetzgebung in erster Linie, dann aber auch die weiter unten erwähnte Verteuerung und Schwierigkeit die Hypotheken-Beschaffung die Krisis im Grundstücks- und Hypotheken-Geschäft verursacht hat. Diesmal ist es nicht der wechselwirkende Kreislauf von Hypotheken- und Grundstücksverkehr, sondern jeder einzelne dieser Geschäftszweige liegt unabhängig von einander darnieder; ein Zusammentreffen, welches den Gesamtmarkt doppelt erschüttern mußte. Man müßte doch annehmen, daß in einem Jahr industrieller Hochkonjunktur, welche bis fast über die erste Hälfte dieses Berichtsjahres anhielt, normalerweise auch das Baugewerbe und der Grundstücks- und Terrainhandel hätte blühen müssen. Durch das Gegenteil ist unumstößlich der Beweis erbracht, daß, wenn auch in Gemeinschaft mit den schlechten Geldverhältnissen, doch in der Hauptsache ein so hervorragender Geschäftszweig wie der Immobilienverkehr durch eine unsachgemäße gesetzliche und steuerliche Politik erdrückt wurde. Der Grundbesitz, welcher den größten und unbeweglichen Teil unseres Nationalvermögens darstellt, bildet eine der wichtigsten Grundsäulen unseres Wohlstandes. Wenn daher einstimmig aus allen Städten Deutschlands ein Notschrei der reellen Hausbesitzer ertönt, welche (besonders dem Mittelstand angehörend) die Lasten und Bürden kaum mehr ertragen können und um ihren Besitz kämpfen, so sind wir in erster Linie berufen, denselben in ihrem Kampfe beizustehen. Wir haben begründete Aussicht, daß es uns in Gemeinschaft mit anderen Interessentengruppen gelingen wird, das Ohr des Gesetzgebers zu erreichen, um wenigstens die notwendigsten Erleichterungen und dadurch auch wieder die Hebung des Marktes herbeizuführen. Die durch den Reichstag erfolgte Abänderung des Reichszuwachssteuer-Gesetzes bildet ja schon einen kleinen Lichtblick, kann aber erst dann zu einer eingreifenden Besserung führen, wenn den Kommunen eine für den Grundbesitz erträgliche Steuergrenze gesetzt wird. Unter den beschriebenen Umständen kann es nicht verwundern, wenn die Abschlüsse fast sämtlicher Terrain-Gesellschaften unter der mißlichen Lage leiden, und dieselbe mehr oder minder gleichlautend in allen Geschäftsberichten geschildert haben. Es ist allerdings dabei zu bemerken, daß eine Anzahl unbegründeter und daher ohnehin nicht prosperierender Gesellschaften die schlechte Situation des Marktes als willkommenen Vorwand für ihre erhöhten Unterbilanzen benutzten. Die Riesen-Umsätze früherer Jahre in der Berliner City haben jetzt einem ruhigen Geschäft Platz gemacht. Die Expansionslust und -Fähigkeit der großen Geschäftsfirmen sind zum

Stillstand gekommen, und auch die Spekulation ist dem Grundstücksverkehr ferngeblieben. Ebensowenig sind in den neuen westlichen Geschäftsstraßen weitere Steigerungen eingetreten. Die Umsätze haben sich auch hier wesentlich verringert. Zufolge der geschilderten mißlichen Situation des Gesamtmarktes und der vielseitigen Bedrängnis des Grundbesitzes, insbesondere durch die erhöhte Zinsenlast konnte es nicht ausbleiben, daß ein Wertrückgang in Hausgrundstücken eintrat, der noch durch die zahlreichen Subhastationen gefördert wurde. Wenn sich auch die Mietverhältnisse durch die Verminderung der leerstehenden Wohnungen und den Rückgang der Bautätigkeit gebessert haben, so wiegt dieser Umstand allein doch lange nicht die übrigen Miseren auf. Die schwere und teure Hypothekenbeschaffung, die bereits erwähnten Steuerlasten, ferner der immer noch genügende Ueberfluß an leeren Wohnungen und schließlich das Bestreben des Publikums, sich einzuschränken, haben in allen Stadtteilen Angebote von Häusern zu billigen Preisen hervorgerufen. Hinzu kommt noch, daß häufig bei Zwangsversteigerungen die Grundstücke für die ersten Hypotheken ersteigert wurden, da die zur zweiten Stelle stehenden Gläubiger von dem Erwerb Abstand nehmen mußten, weil sie nicht in der Lage waren, die Aufwendungen für rückständige Zinsen und Besitzwechselabgaben aufzubringen, zumal, wenn über die Mieten auf viele Quartale hinaus anderweitig verfügt war. Alle diese Umstände übten einen Druck auf die merkantilen Grundstückswerte aus. Wäre es möglich, das immobile Vermögen kursmäßig auszudrücken, so würden hierbei starke Kurseinbußen zutage getreten sein. Bei den vielen ungünstigen Einzelheiten konnte es nicht ausbleiben, daß sich zahlreiche Insolvenzen einstellten, welche zuweilen den Markt zu erschüttern drohten. Am deutlichsten wird das Bild des Marktes in den großen Kursrückgängen fast aller, an deutschen Börsen notierten Grundstücks- und Terrainwerte widergespiegelt.

Zwangsversteigerungen.

Die Zahl der in nachfolgender Tabelle aufgeführten Zwangsversteigerungen hat zwar numerisch gegen das Vorjahr abgenommen, jedoch ist das Ergebnis gegen normale Jahre immer noch erschreckend hoch. Das einzige Erfreuliche an der Situation der Immobilienbranche ist neben der Besserung des Wohnungsmarktes die diesjährige Verbesserung der Verkehrsverhältnisse der trotz allem rastlosen, wenn auch gehemmten Vergrößerung Groß-Berlins. Die Hoch- und Untergrundbahn hat sich sowohl nach Norden als auch nach Westen beträchtlich ausgedehnt. Mit der Elektrisierung der Stadtbahn wird begonnen, ebenso mit dem Bau der Nord-Süd- und Ost-Westbahn.

Umsätze.

Der Rückgang der Gesamt-Umsätze für Groß-Berlin war gewaltig. Sie betrugen laut endstehender Tabelle 462,38 Mill. Mark gegen 629,80 Mill. Mk. im Vorjahre und 688,21 Mill. Mark im Jahre 1911. Wir konnten daher einen kaum jemals

dagewesenen Umsatz-Rückgang von ca. 167,40 Mill. Mk. feststellen.

Tab. 143. Freiwillige Veräusserungen bebauter und unbebauter Grundstücke in Tausend Mark:

	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Berlin	569 150	309 879	383 294	400 482	290 126	295 240	190 772
Charlottenburg . .	137 398	96 436	116 991	110 312	78 395	85 834	40 587
Schöneberg . . .	55 712	51 530	81 582	36 805	45 014	23 879	13 596
Wilmersdorf . . .	55 120	44 995	63 141	69 068	44 705	31 183	31 091
Neukölln	76 714	45 410	42 439	34 733	32 026	22 777	16 158
Steglitz	25 683	15 206	21 442	33 427	25 203	12 041	10 132
Pankow	11 747	7 476	7 210	13 051	13 169	5 865	2 825
	931 524	570 932	716 099	697 878	624 923	476 819	305 161

mithin sind die Umsätze im Jahre 1913 gegen das Jahr 1907 um 626 363 000 Mk. = 66 % zurückgegangen.

(Die Differenz bei den Zahlen gegen früher rührt daher, daß bei den früheren Zusammenstellungen für Berlin der Gesamtumsatz einschließlich der Vererbungen in Ansatz gebracht wurde.)

Die Zwangsversteigerungen zeigen aber im Jahre 1913 gegen das Jahr 1907 eine Zunahme von nicht weniger als 190 %.

Tab. 144. Zwangsversteigerungen bebauter und unbebauter Grundstücke (für die Zeit vom 1. Oktober bis 30. September) in Tausend Mark:

	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Berlin	36 445	62 130	72 365	72 173	68 642	92 139	134 208
Charlottenburg	18 725	21 593	18 604	15 761	25 503	25 167	34 274
Schöneberg .	5 195	6 167	3 770	5 666	8 450	14 045	17 427
Wilmersdorf .	11 688	15 880	20 344	16 287	20 781	32 169	22 553
Neukölln . .	14 831	23 412	19 241	21 552	28 073	30 759	25 584
Steglitz . . .	1 009	5 693	3 305	3 390	7 570	16 198	19 493
Pankow . . .	3 024	3 897	2 785	7 689	8 630	12 812	7 991
zusammen	90 917	138 772	140 414	142 518	167 622	221 289	261 530

Zunahme im Jahre 1913 seit 1907 um 170 613 000 Mk. = 190 %.

Wir haben bis Ende 1913 die folgende Anzahl der Zwangsversteigerungen festgestellt:

	1911	1912	1913
Amtsgericht Berlin-Mitte	205	272	294
„ Berlin-Wedding	212	207	195
„ Berlin-Tempelhof	12	35	48
„ Berlin-Schöneberg . . .	150	236	138
„ Weißensee	47	38	45
„ Lichtenberg	178	132	186
„ Groß-Lichterfelde	74	109	110
„ Pankow	105	119	79
„ Charlottenburg.	193	289	215
„ Neukölln	181	281	151
	1357	1718	1461

Dies ergibt eine Verminderung von 257 Zwangsversteigerungen gegen 1912.

Nach den Veröffentlichungen des Statistischen Amts der Stadt Berlin betrug die Zahl der Rohbauabnahmen vom Berlin.

1. Okt. 1912 bis 1. Okt. 1913 397 (1911/12 563). Es wurden 948 (1911/12 1276) Bauscheine und 3593 (1911/12 3544) Baugenehmigungen erteilt, von denen 678 (1911/12 1622) Neubauten betrafen. Gebrauchsfertig wurden 332 (1911/12 374) Häuser. Hierdurch wurden 5165 (1911/12 5749) Wohnungen mit 10 296 (1911/12 12 186) Zimmern neugeschaffen. Läden wurden 676 (1911/12 725) fertiggestellt. Die Zahl der Abbrüche betrug 116 (1911/12 129), die 1013 (1911/12 1231) Wohnungen mit 2463 (1911/12 3227) Zimmern enthielten. Auch aus dieser Zusammenstellung ergibt sich, daß, von Umbauten und kleinen Bauarbeiten abgesehen, die eine Zunahme aufweisen, sich der Baumarkt erheblich verschlechtert hat. Hierdurch wurde natürlicherweise das Wohnungsangebot geringer, denn es wurden gegen 1911/12, unter Berücksichtigung der Abbrüche, im Berichtsjahre 366 Wohnungen mit 1126 Zimmern weniger als im Vorjahre fertiggestellt.

Charlottenburg.

Besonders sind in Charlottenburg die freiwilligen Verkäufe um über 50 % gesunken, während die Bietungsbeträge der Zwangsverkäufe um über 33 % stiegen. Infolge der großen Einschränkung der Bautätigkeit ist das Wohnungsangebot wiederum günstiger geworden, da nach den Ergebnissen der letzten Zählung am 7. November 1913 nur 2,7 % aller Wohnungen leer standen. Von den Zweizimmerwohnungen sind nur 1,34 % unvermietet geblieben.

Tab. 145.

Wohnungsstatistik für Charlottenburg.

Anzahl der Wohnungen am 7. November 1913 nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer o. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnungen überhaupt
1912 1913	1270	15 334	160	26 811	15 388	8070	5188	3414	5974	81 609
Anzahl der leerstehenden Wohnungen.										
1912 1913	36	149	361 (= 1,34 %)		357 = 2,3 %	316	323	282	381	2205 2,7 %

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 7339; davon leer 352 = 4,7 %.

Die Weiterentwicklung des Stadtbildes ist durch die mangelnde Bautätigkeit gehindert worden, auch von seiten der Stadt wurden nur wenige Straßen anbaufähig hergestellt. Die wichtige Verlängerung der Windscheidstraße über den Bahnhof Charlottenburg hinaus ist in Angriff genommen, ebenso der Bau des Bahnhofs Witzleben. Die Eröffnung des erweiterten Untergrundbahnhofes Wittenbergplatz und der kurzen Strecke bis zur Uhlandstraße ist freudig begrüßt worden. Andere bedeutende Verkehrsverbesserungen sind in Westend beabsichtigt, die gleichzeitig mit der Regulierung der Straßen 9 g und 5 a bewirkt werden sollen. Vom Bahnhof Jungfernheide wurde eine Straßenbahnlinie durch den Nonnendamm verlängert, so daß auch dieser Teil Charlottenburgs die nötige Verkehrsverbindung erhielt. Die in den letzten

Jahren beobachtete Wertsteigerung der Grundstücke am Kurfürstendamm ist sehr ins Stocken geraten, weil durch den Niedergang der Konjunktur die Kauflust nachgelassen hat.

Schöneberg

Der Rückgang am Baumarkt (25 Bauscheine gegen 67-1912 und 35 Gebrauchsabnahmen gegen 72-1912) sowohl, wie auch der Minderumsatz am Grundstücksmarkt tritt in Berlin-Schöneberg recht deutlich zutage. Hierzu kommt eine Steigerung der Zwangsversteigerungsergebnisse um 24½ % der vorjährigen Summe. Der Wohnungsmarkt hat sich etwas günstiger gestaltet, und besonders ist das Angebot in kleineren Wohnungen geringer geworden.

Tab. 146.

Wohnungsstatistik für Schöneberg.

Anzahl der Wohnungen am 11. Mai 1913 nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnungen überhaupt
1912 1913	26 713			15 266		8180			50 159
Anzahl der leerstehenden Wohnungen.									
1912 1913	8	275	380	195	239	249	151	129	1626 3,2 %

Die Feststellung der vorhandenen Wohnungen hat stattgefunden nach kleinen (bis 2 Zimmern), mittleren (3—4 Zimmern) und größeren (5 und mehr Zimmern) Wohnungen. Eine getrennte Auszählung der Wohnungen mit und ohne Gewerberäume ist nicht vorgenommen. Die Stadtverwaltung hat einige neue Straßen fertiggestellt, u. a. die Ceciliengärten, wo es aber bisher nicht möglich war, auch nur einen Neubau zu errichten. Das Südgelände an der Rubensstraße wird jetzt in Angriff genommen.

Wilmersdorf

Bedeutende Verkehrsverbesserungen hat in diesem Jahre Berlin-Wilmersdorf aufzuweisen. Die Eröffnung der Untergrundbahn bis Dahlem hat dem Verkehr einen neuen Impuls gegeben und zahlreiche Aenderungen und Neuerungen von Straßenbahnlinien sind von den Bewohnern als Verkehrserleichterung angenehm empfunden worden. Auch die Freigabe des Joachimsthaler Parkes ist als eine erfreuliche Tatsache zu verzeichnen. Dagegen ist das Projekt des Krankenhausbaues hinausgeschoben worden und dafür eine gemeinsame Benutzung des Auguste-Viktoria-Krankenhauses mit Schöneberg geplant. Der Seepark ist in Angriff genommen worden. Obgleich die Bautätigkeit auch in Wilmersdorf erheblich nachgelassen hat (61 Bauscheine gegen 119-1912 und 89 Gebrauchsabnahmen gegen 156-1912) ist der Grundstücksumsatz nicht schlechter geworden, und zwar sowohl in bebauten wie auch in unbebauten Grundstücken. Auffallend und erfreulich ist der erhebliche Rückgang in der Zahl und der Summe der Zwangsversteigerungen.

Tab. 147.

Wohnungsstatistik für Wilmersdorf.

Anzahl der Wohnungen am 20. Mai 1913 nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer und mehr	Wohnungen überhaupt
1912 1913	4	3366	10 060	7531	5168	10 069	36 198
			Anzahl der leerstehenden Wohnungen.				
1912 1913	4	38	214	331	322	846	1755 4,84 %

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 2865; davon leer 400.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung 1613; davon leer 316.

Wie aus umseitiger Aufnahme zu ersehen ist, sind im Berichtsjahre 1834 Wohnungen mehr entstanden, dagegen ist das Angebot trothdem um 865 geringer geworden, so daß sich der Prozentsatz von 7,6 auf 4,84 % verringerte.

Friedenau.

Auch in Berlin-Friedenau fiel das Wohnungsangebot erheblich, von 5,37 auf 2,29 %.

Tab. 148.

Wohnungsstatistik für Friedenau.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnungen überhaupt
1912 1913	—	1048	4253	3389	2339	1238	479	257	13 003
				Anzahl der leerstehenden Wohnungen.					
1912 1913	—	22	39	52	81	56	32	16	298 2,29 %

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 654; davon leer 38.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung einschl. Lagerräume 629; davon leer 118.

Wie schon im vorjährigen Bericht gesagt wurde, fehlten uns für 1912 die statistischen Zahlen für die Grundstücksumsätze, so daß ein Vergleich derselben unmöglich ist. Gegen 1911 und 1910 sind sie erheblich zurückgegangen, und dagegen sind die Zwangsversteigerungen bebauter Grundstücke sehr gestiegen. Den Umsätzen unbebauter Flächen sind dadurch Schranken gesetzt, daß das bebauungsfähige Terrain-Areal sich in Friedenau sehr vermindert hat. Die Gemeinde beabsichtigt den Bau eines Rathauses an der Ecke der Nied- und Lauterstraße.

Schmargendorf.

Die vorjährige Erhöhung der Zahl der Zwangsversteigerungen in Berlin-Schmargendorf ist, nachdem die zweifelhaften Bauherren mehr oder weniger ausgemerzt sind, wieder zurückgegangen, so daß sich die Lage des Grundstücksmarktes dort gebessert hat. Der Baumarkt ist nicht erheblich schlechter geworden.

Grunewald-Dahlem.

Unabhängig von der schlechten Tendenz des Grundstücksmarktes verlief das Geschäft in Berlin-Grunewald und Berlin-Dahlem, welche sich weiter der Beliebtheit vieler Ansiedler erfreuten, die dort Landhäuser errichteten.

Steglitz. Das Grundstücksgeschäft in Berlin-Steglitz hat in unbebauten Grundstücken eine Vergrößerung des Umsatzes erfahren, was wohl den Käufen der Berlin-Steglitzer Stadtpark Terrain-Gesellschaft zuzuschreiben ist. Recht bemerkbar ist das Anziehen der Wohnungspreise gewesen, eine Folge des durch den Rückgang der Bautätigkeit geringeren Angebots. Das Ergebnis der letzten Wohnungsstatistik vom Dezember 1913 steht noch nicht fest. Wie sich indes jetzt schon überblicken läßt, hat die Zahl der leerstehenden Wohnungen weiter erheblich abgenommen. Während noch im März 1913 5,70 % sämtlicher Wohnungen leerstanden, dürfte das Wohnungsangebot jetzt das normale Maß (3 %) nicht übersteigen. Die Gemeinde hat im Laufe des letzten Jahres größere Terrainkäufe im Werte von über 6 Mill. Mk. getätigt. Die Verlängerung der Straßenbahnlinien 87 und 61 durch die Bismarckstraße ist in baldiger Aussicht.

Lankwitz. Wiederum konnte sich Berlin-Lankwitz stetiger Weiterentwicklung erfreuen, ohne daß andererseits die Zwangsversteigerungen einen größeren Umfang annahmen. Einige Straßen wurden durch Regulierung der Bebauung erschlossen.

Tab. 149.

Wohnungsstatistik für Lankwitz.

Anzahl der Wohnungen am 15. Oktober 1912 nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche und mehr	Wohnungen überhaupt
1912 1913	—	538	1038	644	201	105	162	2688
			Anzahl der leerstehenden Wohnungen.					
1912 1913	—	42	44 = 4,2 %	47 = 7,3 %	16 = 8 %	12	4 = 2,4 %	165 6 %

Zehlendorf. Sowohl in bebauten wie auch in unbebauten Grundstücken war in Berlin-Zehlendorf das Geschäft günstiger. Auch ist ein erheblicher Rückgang der Subhastationen zu verzeichnen. Die Gemeindeverwaltung sucht aber auch durch Straßenregulierungen, Verkehrsverbesserungen und Schulbauten möglichst den Bedürfnissen der Einwohner entgegenzukommen.

Nikolassee. Etwas Einbuße hat dagegen Nikolassee im Berichtsjahre erlitten, da die Zahl der Bauscheine und die Umsätze am Grundstücksmarkte zurückgegangen sind.

Die Wohnungsstatistik kann als recht günstig bezeichnet werden.

Wannsee. Wannsee mit seinen 434 bewohnten, in Privatbesitz befindlichen Landhäusern, hat an Zahl der Verkäufe nicht abgenommen, jedoch ging der Gesamtverkaufswert herunter.

Neukölln. Das Nachlassen der Bautätigkeit hat in Neukölln einen recht günstigen Einfluß auf das Wohnungsangebot ausgeübt. Während noch im vorigen Jahre 9 % aller Wohnungen unvermietet waren, ist diese Zahl im Berichtsjahre auf 6,2 % heruntergegangen.

Tab. 150. **Wohnungsstatistik für Neukölln.**

Anzahl der Wohnungen am 15. Oktober 1913 nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnungen überhaupt
1912 1913	30 614		32 864	7237	1453	417	264		72 849
	Anzahl der leerstehenden Wohnungen.								
1912 1913	2314		1621	448	94	25	16		4518 6,2 %

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 5922; davon leer 634 = 10,7 %.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung 10 351; davon leer 1137 = 10,9 %.

Weniger groß ist der Rückgang im Angebot von Gewerberäumen, die noch reichlich zu vermieten sind. Der zeitgemäß ungünstigen Konjunktur entsprechend ist der Umsatz am Immobilienmarkt um ca. 20 % zurückgegangen, doch ist andererseits die Zahl und der erzielte Betrag der Zwangsversteigerungen um ebensoviel gewichen, ein günstiges Zeichen dafür, daß der Höhepunkt überschritten sein dürfte. Dem stetigen Wachsen der Bevölkerungszahl entsprechend, mußte die Stadtverwaltung viele Aufwendungen für Schulen, Sparkasse, Krankenhaus usw. machen, auch neue Verkehrsverbindungen durch Einrichtung von Automobil-Omnibuslinien schaffen.

Britz-Rudow.

Wenn auch in Berlin-Britz die Bautätigkeit erheblich zurückging, 7 Bauscheine gegen 24 (1912), 8 Gebrauchsabnahmen gegen 22 (1912), so ist doch auf dem Grundstücksmarkt eine Verschlechterung ebenso wie in Rudow nicht eingetreten. Die Straßenbahnverbindung nach letzterem Orte ist in Betrieb genommen worden.

Tempelhof.

Einen Einwohner-Zuwachs von 12,4 % hat Berlin-Tempelhof durch die begonnene Bebauung von Neu-Tempelhof erhalten. Hier haben die Verhältnisse des Geldmarktes die Baulust sehr zurückgehalten und dadurch andererseits eine bessere Vermietung der fertiggestellten Bauten bewirkt. Die Vollendung der Parkanlagen und der „Planschwiese" wurde von den Anwohnern freudig begrüßt. Die Bautätigkeit ist um ca. 50 % gesunken, und entsprechend sind die Verkäufe unbebauter Grundstücke, aber auch die Zahl der Zwangsversteigerungen gefallen. Um Neu-Tempelhof leichter erreichbar zu machen, wurden neben einer Autobuslinie neue Straßenbahnlinien über den Hohenzollern-Korso geführt.

Tegel.

Von Berlin-Tegel über Heiligensee nach Tegelort führt nun die von diesen Orten erbaute Straßenbahn, während eine andere von Berlin über Reinickendorf-West und Ost, Wittenau, Borsigwalde nach Tegel geplant ist. Die Situation auf dem Grundstückmarkte hat sich in Tegel nicht geändert, nur unbedeutend ist das Ergebnis der Zwangsversteigerungen gestiegen.

Wittenau.

Dagegen schneidet Berlin-Wittenau ungünstig ab. Die Bautätigkeit hat abgenommen und ebenso ist das Grundstücksgeschäft um 50 % zurückgegangen.

Rosenthal.

Der Bebauungsplan des Südostgeländes in Berlin-Rosenthal hat einschneidende, bedeutende Verbesserungen erfahren, und die Anlage eines großen Naturparkes soll baldigst in Angriff genommen werden.

Nieder-Schönhausen.

Gehoben hat sich das Grundstücksgeschäft in Berlin-Niederschönhausen, von wo jetzt sowohl von der Großen Berliner, wie auch von der Berliner Städtischen Straßenbahn Verkehrsverbesserungen geschaffen sind. Auch die Schulverhältnisse haben sich gebessert. Die Straßenbahnlinie 47 führt nun von hier über

Pankow.

Berlin-Pankow bis nach Rudow. Recht ungünstig verlief das Geschäft in Pankow. Der Baumarkt litt erheblich, 24 Bauscheine gegen 50 (1912) und 27 Gebrauchsabnahmen gegen 77 (1912). Der Umsatz sank von 5,8 Mill. auf 2,8 Mill., doch sind erfreulicherweise gleichzeitig die Zwangsversteigerungen von 11,9 auf 7,2 Mill. zurückgegangen. Die Hochbahn hat schon in der kurzen Zeit seit deren Inbetriebsetzung gezeigt, daß sie recht wertvoll auf den Pankower Verkehr einwirkt, so daß eventuell Zubringerlinien beabsichtigt sind.

Buchholz, Heinersdorf u. Weißensee.

Recht unbedeutend wurde der Umsatz in Berlin-Buchholz (früher Französisch Buchholz) wie auch in Berlin-Heinersdorf, während er sich in Berlin-Weißensee gehoben hat, was wohl einigen größeren Terrainverkäufen zuzuschreiben ist. Der Verkauf fertiger Häuser ging unbedeutend zurück. Die Subhastationen fielen von 3,4 auf 2,9 Millionen.

Tab. 151.

Wohnungsstatistik für Weißensee.

Anzahl der Wohnungen am 15. Oktober 1911 nach der Zimmerzahl.

<table>
<tr><th>Jahr</th><th>1 Zimmer o. Küche</th><th>1 Zimmer m. Küche</th><th>2 Zimmer m. Küche</th><th>3 Zimmer m. Küche</th><th>4 Zimmer m. Küche</th><th>5 Zimmer m. Küche</th><th>6 Zimmer m. Küche</th><th>mehr als 6 Zimmer</th><th>Wohnungen überhaupt</th></tr>
<tr><td>1912
1913</td><td colspan="3">10 073</td><td colspan="2">1739</td><td colspan="3">166</td><td>11 978</td></tr>
<tr><td colspan="10">Anzahl der leerstehenden Wohnungen.</td></tr>
<tr><td>1912
1913</td><td colspan="3">554</td><td colspan="2">65</td><td colspan="3">4</td><td>623
5,2%</td></tr>
</table>

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 1066; davon leer 52.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung 516; davon leer 120.

Diese Zahlen haben sich im Jahre 1913 erheblich gebessert. Durch Herabsetzung der Preise für elektrische Kraft und Lichtbenutzung neben sonstigen Verbesserungen sucht die Gemeindeverwaltung den Zuzug zu heben.

Hohen-Schönhausen.

Berlin-Hohen-Schönhausen hat einen $3^1/_2$ Morgen großen Park am Obersee geschaffen, der den Einwohnern die erwünschte Erholungsgelegenheit bringen wird. Der Verkauf fertiger Häuser hat erheblich zugenommen und auch die Zahl der Baustellenverkäufe ist die gleiche wie im Vorjahre geblieben, so daß die allgemeine Lage günstig beurteilt werden kann.

Lichtenberg-Friedrichsfelde m. Karlshorst.

Die Umsatzzahlen für Berlin-Lichtenberg können wir in diesem Jahre nicht im Vergleich mit den vorjährigen stellen, da

uns letztere fehlten. Doch ist das Geschäft am Grundstücksmarkt wie fast überall zurückgegangen, während die Subhastationen auf der gleichen Höhe geblieben sind. Lichtenberg hat nun infolge der Eröffnung des großen, neuen Straßenbahnhofs bessere Verbindungen erhalten, und bald werden solche nach Oberschöneweide, Weißensee und Hohenschönhausen geschaffen werden. Die Einwohnerzahl nimmt stetig zu (seit der letzten Volkszählung um über 17 000) und die für diese Vermehrung notwendigen Schul- und anderen Bauten erfordern erhebliche Mittel. Das Projekt einer Gartenstadt für Beamte der Straßenbahn soll nun verwirklicht werden. Leider fehlt uns die Wohnungs-Statistik von Lichtenberg, doch erfahren wir, daß die Zahl der leerstehenden Wohnungen sehr abgenommen hat, was auch in Berlin-Friedrichsfelde mit Karlshorst der Fall ist, wo die Umsätze in bedauerlichem Maße abgenommen haben, während die Zahl der zwangsweise versteigerten Baustellen infolge einer in Konkurs geratenen Terrain-Gesellschaft in Karlshorst von 3 auf 28 stieg. Karlshorst hat jetzt durch Verlängerung der Auguste-Viktoriastraße eine direkte Verbindung mit Lichtenberg-Rummelsburg erhalten. Durch die Betriebsgemeinschaft der Berliner Ostbahnen und der Großen Berliner Straßenbahn endet deren Linie über Jahonnisthal jetzt vor der Kirche in Friedrichsfelde.

Kaulsdorf, Stralau, Mahlsdorf. Die Umsätze in Kaulsdorf und Berlin-Stralau sind nicht erheblich, während Mahlsdorf sich prozentual gut entwickelte.

Treptow-Baumschulenweg. Große Einbuße hat auch Berlin-Treptow mit Baumschulenweg in diesem Jahre erlitten. Sowohl die Bautätigkeit wie auch der Grundstücksmarkt haben recht niedrige Ziffern aufzuweisen. Die Gemeindeverwaltung gibt an, daß in 549 Grundstücken jetzt 2230 Wohnungen mit 1 Zimmer, 4010 mit 2, 1324 mit 3, 448 mit 4, 128 mit 5, 49 mit 6 und 56 mit mehr als 6 Zimmern vorhanden sind, wozu 614 Wohnungen mit Gewerberäumen kommen. Die Zahl der leerstehenden Wohnungen hat etwas abgenommen. Das neue Rathaus ist in Benutzung genommen.

Johannisthal. Die Verkehrsverbindung mit Johannisthal ist durch die elektrische Straßenbahn von Köpenick und Friedrichsfelde verbessert worden. Seitens der Terrain-Aktiengesellschaft am Flugplatz Johannisthal-Adlershof ist der Ausbau mehrerer Straßen geplant. Das Grundstücksgeschäft war dort minimal.

Alt Glienicke u. Friedrichshagen. In Alt-Glienicke sind im Oktober die fertiggestellten Häusergruppen der gemeinnützigen Baugenossenschaft Gartenstadt Groß-Berlin und der Landwohnstättengesellschaft Alt-Glienicke fertiggestellt worden. Hier und in Friedrichshagen blieben die Umsätze auf derselben Höhe.

Allgemeine Statistik. Leider sind uns in diesem Jahre aus einigen Vororten die zahlenmäßigen Unterlagen gar nicht oder in einer Form zugegangen, daß sie für die von uns alljährlich zusammengestellte

Tabelle nicht haben Verwendung finden können. Aus den zu vergleichenden Jahresumsätzen, für die uns die Beiträge sowohl für die Zeit vom 1. Okt. 1911 bis 30. September 1912 und dem gleichen Zeitraum des folgenden Jahres zur Verfügung standen, ergab sich, daß die freiwilligen Veräußerungen in 27 Orten Groß-Berlins folgende Differenzen aufwiesen: Es wurden 1912/13 1062 bebaute Grundstücke für 285 640 000 Mk. gegen 1911/12 1470 für 420 024 000 Mk. verkauft. Es sind daher 408 Häuser im Werte von 134 384 000 Mk. weniger verkauft worden. Unbebaute Grundstücke wechselten 1912/13 949 für 67 236 000 Mk. ihren Besitzer gegen 1911/12 1448 für 113 898 000 Mk., also 499 weniger im Betrage von 46 662 000 Mk., so daß sich der Gesamtminderumsatz am Berliner Grundstücksmarkt auf über 167 Mill. Mk. belief. Die Zahl der Zwangsversteigerungen bebauter Grundstücke fiel von 1043 - 1911/12 auf 1026 - 1912/13, der Bietungsbetrag dagegen stieg von 245 317 000 Mk. 1911/12 auf 267 579 000 Mk. 1912/13, hat also eine Steigerung von mehr als 22 Millionen erfahren. Bei den unbebauten Grundstücken stieg die Zahl von 222 (1911/12) auf 243 und der Betrag von 12 144 000 Mk. auf 22 095 000 Mk., also um fast 10 Millionen. Ein Rückgang der freiwilligen Verkäufe ist besonders in den folgenden Städten und Gemeinden zu bemerken: Berlin 104 000 000, Charlottenburg 45 000 000 Berlin-Schöneberg 9 200 000, Neukölln 6 600 000, Pankow und Friedrichsfelde je 3 000 000, Treptow 2 800 000, Tempelhof 2 450 000, Wannsee 1 370 000, Wittenau 1 185 000, Wilmersdorf 1 000 000. Diesen zum Teil bedeutenden Rückgängen stehen Mehrumsätze gegenüber nur in Steglitz 4 800 000, Zehlendorf 1 500 000, Weißensee 850 000. Nicht alle Orte Groß-Berlins hatten unter der Vermehrung der Zwangsversteigerungen zu leiden, so nahmen dieselben ab in Wilmersdorf um 9 600 000 Mk., Schmargendorf um 5 400 000 Mark, Neukölln 5 100 000 Mk., Pankow 5 Millionen und Zehlendorf 1 900 000 Mk., während eine Zunahme der Ergebnisse zu verzeichnen ist in Berlin 42 Mill. Mk., Charlottenburg 9 Mill. Mk., Schöneberg 3 400 000 Mk., Steglitz 3 300 000 Mk., Friedrichsfelde und Tempelhof je 3 Millionen und Grunewald 2 300 000 Mk.

Hypothekengeschäft.

Das Hypothekengeschäft, oder besser gesagt, die Hypothekenkalamität, welche wir bereits anfangs unseres Berichts erwähnten hatte in erster Linie ihre Ursache in dem mangelnden Absatz der Hypothekenpfandbriefe, dem Barometer aller anderen Geldquellen. Treffend spricht der Jahresbericht einer hiesigen Hypothekenbank von einer noch nie dagewesenen Stockung des Pfandbriefabsatzes. Der Gesamtumlauf im ersten Halbjahr 1913 ist nur um 44 Millionen gegen ca. 200 Millionen im I. Semester des Vorjahres und ca. 300 Millionen im gleichen Zeitraum des Jahres 1911 gestiegen. Hierbei ist aber der Rückfluß an Obligationen nicht inbegriffen. Zieht man diesen in Betracht, so dürfte der tatsächliche Umlauf um einen viel geringeren Betrag gestiegen

sein. Die Ziffern des II. Semesters dürften sich noch viel ungünstiger stellen, so daß sich wohl bei den meisten Hypothekenbanken ein Rückgang des Pfandbriefumlaufes am Jahresschluß ergeben hat. Selbst die im II. Semester erfolgten Emissionen von 4½%igen Obligationen einiger Hypothekenbanken werden

Tab. 152. **Grundstücksumsätze in Groß-Berlin für die Zeit**

Ort	Bauscheine		Gebrauchsabnahmen		Gesamt-Umsatz (Mark)		Bebaute Grundstücke (Zahl)		Bebaute Grundstücke Umsatz (Taus. M.)	
	1913	1912	1913	1912	1913	1912	1913	1912	1913	1912
Berlin	948	1276	332	374	190 772 724	295 240 556	441	651	178 024	262 405
Berlin, Vererbungen	—	—	—	—	110 243 076	96 863 000	—	—	—	—
Charlottenburg	378	?	81	134	40 587 364	85 834 151	88	174	33 419	68 949
Berlin-Wilmersdorf	61	119	89	156	31 091 083	31 183 317	51	55	20 579	20 188
Neukölln	—	?	56	?	16 158 950	22 770 400	60	75	10 423	14 912
Berlin-Schöneberg	25	67	35	72	13 596 400	22 879 650	33	64	11 666	17 042
Berlin-Steglitz	22	32	33	116	10 102 607	12 041 222	63	93	5 066	8 698
Zehlendorf mit Schlachtensee	91	109	100	56	7 353 626	5 861 066	45	38	2 885	1 973
Berlin-Weißensee	50	36	20	21	6 646 150	5 803 500	51	65	3 865	4 189
Berlin-Grunewald	24	25	24	24	6 632 336	6 288 471	24	15	4 115	2 258
Bln.-Tempelhof	33	63	30	57	6 130 939	8 576 582	10	13	1 711	1 874
Berlin-Schmargendf.	14	23	26	24	2 922 041	2 873 247	13	9	1 696	814
Berlin-Pankow	24	50	27	77	2 825 502	5 865 464	18	26	2 390	4 300
Berlin-Hohenschönhausen	7	13	2	8	2 290 120	2 974 642	19	10	1 188	335
Berlin-Treptow-Baumschwg.	20	46	28	42	2 253 646	5 119 646	8	17	1 528	2 966
Berlin-Lankwitz	37	34	21	21	1 943 740	1 899 344	10	10	894	848
Berlin-Tegel	?	12	?	8	1 778 255	1 819 700	6	4	514	643
Wannsee	19	20	19	21	1 552 600	2 924 500	12	11	826	1 117
Berlin-Niederschönhausen	22	30	26	26	1 425 401	1 243 174	19	13	1 023	765
Berlin-Britz	7	24	8	22	1 210 862	1 191 759	13	8	433	398
Friedrichsfelde m. Karlshorst	26	46	31	29	1 131 792	4 101 975	18	35	829	2 362
Friedrichshagen	14	12	11	4	912 868	904 582	24	29	824	762
Berlin-Wittenau	14	18	13	22	868 341	1 853 275	1	6	72	324
Nikolassee	9	13	8	16	632 100	1 282 064	2	10	257	686
Berlin-Marienfelde	6	7	5	5	408 470	323 316	5	1	170	120
Berl.-Rosenthal	6	5	4	9	340 453	483 003	7	11	213	287
Alt-Glienicke	28	25	28	27	326 368	949 894	17	12	192	279
Bln.-Buchholz	5	10	4	9	214 934	650 969	4	15	838	530
1912/13	1890		1061		462 382 748		1062		285 640	
1911/12		2115		1380		629 802 469		1470		420 024
Berl.-Friedenau	5	—	15	—	5 692 566	—	27	—	5 229	—
Berlin-Lichtenberg	—	—	—	—	ca. 5 145 000	—	27	—	ca. 4 200	—
Berl.-Mahlsdorf	56	—	33	—	1 068 300	—	11	—	286	—
Berlin-Stralau	—	—	—	—	394 000	—	1	—	270	—
Berlin-Johannistal	10	7	10	5	93 333	—	?	7	—	—
Berlin-Heinersdorf	7	6	4	5	48 050	—	4	—	48	—
Kaulsdorf	—	—	—	—	862	—	4	—	50	—

an diesem Resultat nicht viel ändern. Neben dem hohen Diskontsatz der Reichsbank, welcher das ganze Jahr hindurch anhielt, war auch die Gesamtbeanspruchung des Geldmarktes durch den Emissionsbedarf von festverzinslichen Werten um 20 % höher als im Vorjahr, und erhöhte sich derselbe von 1,7 auf 2,05 Milliarden, also um 350 Millionen. Eine scharfe Konkurrenz er-

wuchs speziell dem Pfandbriefverkauf durch den Kapitalbedarf der Kommunen, welche durch Ausgabe von mündelsicheren Obligationen nicht allein den Pfandbriefverkauf hemmten, sondern auch einen empfindlichen Kursdruck auf dieselben ausübten und damit den Zinsfuß und die Provisionen der Hypotheken

vom 1. Oktober 1912 bis 30. September 1913.

Unbebaute Grundstücke Zahl 1913	Unbebaute Grundstücke Zahl 1912	Unbebaute Grundstücke Umsatz Taus. M. 1913	Unbebaute Grundstücke Umsatz Taus. M. 1912	Zwangsversteigerungen Bebaute Grundstücke 1913	Zwangsversteigerungen Bebaute Grundstücke 1912	Zwangsversteigerungen Bebaute Grundstücke Taus. M. 1913	Zwangsversteigerungen Bebaute Grundstücke Taus. M. 1912	Zwangsversteigerungen Unbebaute Grundstücke 1913	Zwangsversteigerungen Unbebaute Grundstücke 1912	Zwangsversteigerungen Unbebaute Grundstücke Taus. M. 1913	Zwangsversteigerungen Unbebaute Grundstücke Taus. M. 1912
97	278	12 748	32 835	375	284	129 691	89 696	47	22	4 517	2 443
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
57	132	7 167	16 884	117	86	32 834	24 748	12	4	1 439	419
72	92	10 511	10 994	70	115	19 422	30 828	19	9	3 131	1 341
58	70	5 735	7 857	108	143	23 434	29 087	29	29	2 150	1 672
20	40	1 929	6 837	51	51	17 307	13 900	1	2	120	145
62	73	5 065	3 342	91	89	16 635	15 783	30	8	2 858	415
99	116	4 468	3 887	8	20	1 036	2 786	6	7	153	331
62	62	2 780	1 614	20	16	1 974	2 942	13	4	1 009	482
25	41	2 516	4 030	8	3	2 552	944	3	5	486	764
38	83	4 419	6 702	18	28	2 000	4 586	2	7	40	468
13	15	1 225	2 058	17	32	3 108	8 478	2	2	124	146
20	51	435	1 565	41	76	7 226	11 906	15	15	765	906
62	64	1 110	2 639	10	12	1 019	624	5	7	181	115
12	35	725	2 155	9	4	1 565	698	—	3	—	215
41	44	1 049	1 051	5	7	1 379	1 899	7	1	812	405
15	1	1 263	1 176	5	4	724	401	—	—	—	—
30	33	725	1 807	1	7	66	338	2	—	610	—
18	26	401	478	14	12	1 161	1 504	4	8	68	139
13	23	777	793	9	6	873	413	6	67	190	1 274
34	79	302	1 739	23	20	1 693	1 953	28	3	3 233	46
10	34	88	141	5	6	224	372	—	4	—	212
18	41	796	1 529	6	7	895	638	9	5	145	97
15	21	374	595	1	—	134	—	1	—	28	—
9	11	238	203	—	1	—	63	1	4	21	28
10	16	126	196	7	10	434	618	—	—	—	—
18	40	133	670	4	1	125	13	1	3	15	27
21	27	131	121	3	3	67	99	—	3	—	54
949	1448	67 236	113 898	1026	1043	267 579	245 317	243	222	22 095	12 144
3	—	463	—	34	—	7 192	—	4	—	268	—
15	—	945	—	58	—	ca.9500	—	14	—	581	—
229	—	781	—	3	—	71	—	88	—	416	—
1	—	124	—	1	—	200	—	—	—	—	—
3	12	93	—	5	—	455	—	2	—	17	—
—	—	—	—	1	—	13	—	—	—	—	—
160	—	812	—	1	—	15	—	—	—	—	—

derart erhöhten, daß sie für den Hausbesitzer unerschwinglich, ja oftmals ruinös wurden. Aber nicht allein dem Pfandbriefmarkt wurde durch die kommunale Finanzgebahrung der Boden erschwert, sondern es wurden dem Hypothekenverkehr auch dadurch enorme Summen entzogen, daß sich Städte und Provinzen mit guten Zinszugeständnissen direkt an die großen Versicherungen

wandten. Wenn daher die Städte vielfach Mittel für die Errichtung städtischer Hypothekenämter bereitstellen, um ihren Hausbesitzern beizuspringen und die Hypothekennot zu lindern, so müßten die kommunalen Behörden zum Schutze und zur Verbilligung des Hypothekenkredits auch ihre Anleihebedürfnisse auf das Notwendigste begrenzen. Die sich stets vergrößernden Mißstände auf dem Hypothekenmarkte entstanden durch das immermehr um sich greifende Verpfänden der Mieten und die Zession der Hypothekenzinsen, wodurch besonders die Beschaffung von II. Hypotheken erschwert, ja in vielen Fällen illusorisch wurde, indem sich die Kapitalisten mehr und mehr dem Markte entfremdeten. Es wurden uns zahlreiche Fälle bekannt, in denen Geldgeber, welche seit vielen Jahren erhebliche Anlagen in II. Stellen zu machen pflegten, ihre Kapitalien anderweitig plazierten. Hierzu trugen auch die schon erwähnten hohen Besitzwechselabgaben im Falle einer Zwangsvollstreckung das ihrige bei. Wir haben daher durch Wort und Schrift mitgewirkt, daß im Reichsjustizamt eine Gesetzesvorlage zur Abänderung bzw. Aufhebung der §§ 1124 BGB. und 54 des Zwangsversteigerungsgesetzes vorbereitet wird. Wenn hierdurch auch noch nicht alle Uebelstände behoben sind, so wird doch eine Erleichterung des Verkehrs geschaffen, und werden auch nach und nach die dem Markte abgewandten Geldgeber demselben wieder zugeführt werden. Während sich die Tätigkeit der Hypothekenbanken fast allein auf die Prolongation bestehender Hypotheken erstreckte und Neubeleihungen kaum vorgenommen werden konnten, so haben die Versicherungsgesellschaften und ausländischen Hypothekenbanken aus der Situation erheblichen Nutzen gezogen. Nicht unerwähnt wollen wir die verhältnismäßig zahlreichen Millionen-Darlehen lassen, welche besonders auf Grund der 4½%igen Pfandbriefausgaben von den betreffenden Emittenten meist im Verein mit in- und ausländischen Gesellschaften abgeschlossen wurden. Die erzielten Zins- und Provisionssätze überstiegen natürlich bedeutend die der normalen Grundstücksbeleihungen, obschon die meisten Millionen-Darlehen mit der Garantie einer Großbank ausgestattet waren. Wenn die Institute einerseits bei besseren Bedingungen und vermehrter Sicherheit und andererseits im Hinblick auf die Schwäche des Immobilienmarktes derartige Beleihungen bewilligten, so ist dies zwar im Interesse der Wohnhauseigentümer zu bedauern, aber vom kaufmännischen Standpunkt zu rechtfertigen. Wir notieren: Pupillarisch erststellige Eintragungen 4⅛—4¼ %. Sonstige Anlagen zur I. Stelle 4¼—4½ %. Institutsgelder 4⅝—4¾ %. Vorortshypotheken 4¾ bis 5 %. Baugelder und Terrainhypotheken 6—7—7½ % oder 1 % über Bankdiskont. Institutsgelder bedangen 2—3 % Abschlußprovision inkl. Pfandbriefstempel und Talonsteuer, II. Stellen 5½—6—7 %.

Für das kommende Jahr erhoffen wir von der Durchführung der vorerwähnten gesetzlichen Erleichterungen und bei Stabilität der bereits eingetretenen Verbilligung des Geldstandes eine Aufrichtung des so schwer geschädigten Immobilienmarktes. Aussichten.

XII. Verkehrsgewerbe.

170. Warenspeditionsgeschäft.

Allgemeines.

Auch im Jahre 1913 war das Geschäft im allgemeinen gut. Wenn auch die kriegerischen Ereignisse auf dem Balkan vielleicht den Geschäftsgang verlangsamt haben mögen, so war doch während des größten Teils des Jahres eine ausreichende Beschäftigung festzustellen. Dies bezieht sich nicht nur auf das Inlandgeschäft, sondern auch auf die Ausfuhr. Nur in den letzten Monaten zeigte sich eine nennenswerte Abschwächung. Nach dem Balkan war zwar der Verkehr auf einige Monate ganz unterbunden, die zurückgestauten Gütermengen fluteten aber nach Wiedereröffnung des Verkehrs in verstärktem Maße in ihre Kanäle.

Sammelverkehr.

Was den Sammelverkehr anbetrifft, dem man durch die Aufnahme neuer Verkehrsrichtungen immer wieder versucht, neues Blut zuzuführen, so bewegte sich dieser in den gewohnten Bahnen; er könnte wohl zu neuem Leben erwachen und gewaltig erstarken, wenn die auf dem diesjährigen Spediteurtag ausgesprochenen Wünsche nach seiner weiteren Ausgestaltung durch Tarifmaßnahmen der Eisenbahn sich erfüllen würden. Leider sind die Aussichten hierzu nicht günstig, da die Abneigung der Eisenbahn gegen diesen Verkehr bekannt ist, obwohl die Eisenbahn durch einen kräftigen Sammelverkehr von einem erheblichen Teil des ihr lästigen und kostspieligen Stückgutverkehrs entlastet würde.

Lagergeschäft.

Auch das Lagergeschäft hat sich in den bisherigen ruhigen Bahnen bewegt, da sein Umfang durch die teuren Mieten der Großstadt auf das notwendigste Maß beschränkt bleibt.

Wagenmangel.

Die Eisenbahn hat sich nach dem vorjährigen umfangreichen Wagenmangel bemüht, dem Verkehr zahlreicheres Wagenmaterial zur Verfügung zu stellen, und dies auch zum größten Teil erreicht. Immerhin ist es für Handel und Industrie in jedem Fall unbequem, wenn sie bestellte Wagen nicht rechtzeitig gestellt bekommt. In diesem Jahre ist es in zahlreichen Fällen vorgekommen, daß die Waggons erst gegen Mittag bereitgestellt wurden, was bei den weiten Entfernungen der Großstadt für die Verlader insofern mit Unbequemlichkeiten verbunden ist, als sie besondere Einrichtungen treffen müssen, um die Waren noch rechtzeitig am gleichen Tage zur Bahn zu bringen.

Neuausgabe des Staatsbahngütertarifs.

Hervorzuheben ist ferner die Neuausgabe des Staatsbahngütertarifs. In einem Anhang zu diesem wird erfreulicherweise ein

Verzeichnis aller deutschen Eisenbahngüterstationen geboten. Hoffentlich lassen sich noch weitere Vereinfachungen und Zusammenfassungen ermöglichen, damit allmählich ein deutscher Gesamt-Eisenbahn-Gütertarif entsteht.

Tarifänderungen.

Ein weiterer, schon öfter geäußerter Wunsch ist der, daß die Tarifänderungen möglichst nur durch Nachträge erfolgen, damit nicht der unleidliche und unhaltbare Zustand entsteht, daß Tarife bestehen, die keine Nachträge haben, aber in großem Umfange abgeändert sind, so daß dem Käufer eines solchen Tarifs ein in vielfacher Beziehung unrichtiger Tarif in die Hand gegeben wird, was ein Privatunternehmen nicht wagen dürfte und auch der Staat nicht dulden sollte; es mag dabei auf Oesterreich verwiesen werden, wo Tarifänderungen grundsätzlich nur durch Nachträge veröffentlicht werden.

Konkurrenz der Transportversicherungsgesellschaften.

Es mag erlaubt sein, noch auf eine Tatsache hinzuweisen, welche die Unkosten des Spediteurs zu vermehren geeignet ist. In steigendem Maße bemühen sich die Transportversicherungsgesellschaften bei den Primaversendern direkt Versicherungen gegen Transportgefahr abzuschließen, wodurch für diese die Notwendigkeit entfällt, die Hilfe des Spediteurs hierzu in Anspruch zu nehmen. Nichtsdestoweniger muß dieser aber die Haftung tragen für Verluste und Beschädigungen, die in seinem Gewahrsam erfolgen, wobei besonders auf die wieder überhand nehmenden Kollidiebstähle hingewiesen sei. Diese Haftung, wofür er nunmehr nicht mehr entschädigt wird, wiegt umso schwerer, als die beteiligten Versicherungsgesellschaften den Spediteur in den betreffenden Fällen im vollen Umfange haftbar machen. Er ist also gezwungen, sich entweder weiter gegen diese Gefahren zu versichern, und diese Versicherung seinen Kunden in Rechnung zu stellen oder aber in seinen Geschäftsbedingungen die Haftung für Verlust und Beschädigungen in seinem Besitz abzulehnen. Welches der gangbarere Weg ist, bleibt noch Gegenstand der Erwägung. Auf jeden Fall ist es bedauerlich, daß dies Verfahren der Versicherungsgesellschaften geeignet ist, eine Verschlechterung der Beziehungen zwischen Versender und Spediteur herbeizuführen und Streitigkeiten entstehen zu lassen.

Schwierigkeiten bei der Verzollung in Frankreich.

Es bleibt endlich noch ein Punkt der Beschwerde offen, der zu großen Unannehmlichkeiten Anlaß gibt; es ist dies das überscharfe Vorgehen der französischen Zollverwaltung bei der Abfertigung der eingeführten Waren. Es werden keine Entschuldigungen anerkannt wegen Irrtums oder Unkenntnis der Bestimmungen, selbst wenn die Umstände diese Gründe klar erkennen lassen; die härtesten und ungerechtesten Zollstrafen sind die Folge, die neben Konfiskation der ganzen Sendung bis zur Höhe des Werts der Ware gehen. Es ist dringend zu wünschen, daß es der Reichsregierung gelingt, hierin Wandel zu schaffen.

Zum Schluß möge darauf hingewiesen werden, daß in den letzten Monaten des Jahres sich der Grad der Arbeitslosigkeit erhöht hat, so daß die Abschwächung der Konjunktur sich allgemeiner fühlbar zu machen scheint, was auf das Jahresergebnis nicht ohne Einfluß bleiben kann. Schluss des Jahres.

Einem zweiten Bericht entnehmen wir folgendes: ZweiterBericht.

Im Jahre 1913 ließen die wirtschaftlichen Verhältnisse im allgemeinen zu wünschen übrig, so daß der Rückschlag auf den Speditionsbetrieb nicht ausbleiben konnte und die zu bewältigenden Gütermassen von geringerem Umfange waren als im Jahre 1912.

Das Minus erstreckt sich nicht nur auf den Eingang deutscher Provenienz und den Import vom Auslande, sondern auch auf den Versand innerhalb Deutschlands. Aber auch der Export ist in Mitleidenschaft gezogen, und zwar zeigt der Export nach Nordamerika eine Abnahme. Dagegen weist der Export nach Südamerika, England, Rußland und Spanien eine Zunahme auf. Der Export nach der Schweiz, Holland, Oesterreich-Ungarn, Frankreich, Belgien, hält sich etwa in dem gleichen Rahmen wie im vorigen Jahre.

Die Löhne und Gehälter haben sich gegen 1912 um ca. 10% erhöht, dagegen die Futterkosten um ca. 15% ermäßigt. Die Arbeiterverhältnisse sind zufriedenstellend, ebenso auch der Eisenbahnverkehr.

171. Möbeltransportgeschäft.

Das Stadtgeschäft war im allgemeinen wenig befriedigend. Im Frühjahr war es beeinflußt durch die für uns ungünstige Lage des Osterfestes, im Herbst war es etwas lebhafter. Die Preise für Stadtumzüge waren im großen und ganzen kaum befriedigend. Stadtgeschäft.

Das Ferntransportgeschäft brachte im Frühjahr wenig Zuzug, im Herbst war etwas lebhaftere Beschäftigung infolge der vielen Versetzungen des Militärs. In den Hauptumzugstagen Ende März und Anfang April und noch mehr Ende September und Anfang Oktober war ein Mangel an Möbelwagen stark verspürbar. Die erzielten Preise waren im Durchschnitt nur mäßig. Ferntransportgeschäft.

Auslandstransporte waren schwach. Auslandstransporte.

Das Lagergeschäft war im allgemeinen mäßig. Lagergeschäft.

Die Arbeiterverhältnisse waren ruhig, Arbeitskräfte waren in ausreichender Zahl vorhanden. Die im Vorjahre gewährten Lohnzulagen wurden trotz des schlechten Geschäftsganges durchgehends bezahlt, aber es macht sich immer mehr die Wahrnehmung bemerkbar, daß die Arbeiter ohne Interesse ihre Tätigkeit verrichten, obwohl die Löhne hoch sind. Arbeiterverhältnisse.

Die Eisenbahnverhältnisse gaben insofern Anlaß zu Klagen, als sich im Herbst ein ziemlicher Mangel an offenen Eisenbahn- Eisenbahnverhältnisse.

wagen fühlbar machte, ebenso blieben die Transporte sehr lange unterwegs.

Zollangelegenheiten.

In Zollangelegenheiten wirkten die plötzlich verkürzten Aufenthaltsfristen für Möbelwagen in Oesterreich beunruhigend, zumal der Möbelwagenverkehr zwischen Deutschland und Oesterreich und umgekehrt sehr lebhaft ist. Da im Vorjahre ähnliche Verhältnisse in Ungarn schnell eine zufriedenstellende Erledigung fanden, so wird für Oesterreich ein gleiches erhofft.

Zusammenfassung.

Im allgemeinen hat der Berliner Möbeltransport am Jahre 1913 wenig Freude gehabt, zumal auch die sozialen Lasten durch die Angestellten-Versicherung eine weitere Erhöhung gefunden haben. Allmählich kommt es dahin, daß die Unternehmer die vollen Beiträge für die Angestellten-Versicherung bezahlen oder aber entsprechende Gehaltserhöhungen machen müssen. Die Unkosten wurden vermehrt, ohne daß ihnen erhöhte Einnahmen gegenübertraten.

172. Schiffahrtsbetrieb.

Allgemeines.

Der Wasserstand auf der Elbe war im Berichtsjahre sehr wechselnd. Bei Eröffnung der regelmäßigen Schiffahrt Anfang Mai war er für Kähne mittlerer Größe nahezu vollschiffig, verschlechterte sich aber bis Ende Juni fortwährend. Hierauf trat infolge ergiebiger Niederschläge ein guter Wasserstand ein, der mit einer kurzen Unterbrechung in der ersten Augusthälfte bis Ende September anhielt. Der Oktober brachte eine Verschlechterung, was in Verbindung mit den Schiffahrtssperren zu Magdeburg Mitte Oktober und unterhalb Wittenberge Anfang November ein bedeutendes Anziehen der Frachten zur Folge hatte. Im Dezember war der Wasserstand mehr als vollschiffig. Auch in diesem Jahre machte sich wiederum die Erscheinung geltend, daß zur Zeit guten Wasserstandes auf der Elbe in der zweiten Hälfte des August auf der unteren Havel nur eine sehr geringe Belastung der Flußschiffe möglich war. Um so bedauerlicher ist es, daß für den Umbau des Plauer Kanals auch in dem neuen Etat wiederum keine Mittel eingestellt worden sind. Dagegen ist die Verbreiterung des Sacrow—Paretzer Kanals in einer allen Wünschen der Schiffahrt Rechnung tragenden Weise nunmehr durchgeführt, und die Verbesserung der oberen Havelwasserstraße soll jetzt auch in Angriff genommen werden.

Auf der Oder waren die Wasserstände bis Mitte April sehr niedrig, dann kurze Zeit normal; im Mai und Juni fielen sie, so daß Ende Juni und Anfang Juli das ausgesprochenste Niedrigwasser herrschte. Juli und August brachten jäh steigende und kurz aufeinander folgende Hochwasserwellen, die aber von Mitte Oktober bis gegen Mitte November wieder niedrigeren Wasserständen Platz machten. Von der zweiten Hälfte November ab bis zum Ende des Jahres herrschten bessere Wasserstände.

Erheblich wurde der Geschäftsgang beeinflußt durch den großen Streik der Schiffsmannschaften vom Februar bis Anfang Mai. Am Streike waren beteiligt Steuerleute, Maschinisten, Heizer und Bootsleute. Gegenstand des Kampfes war die Nacht- und Sonntagsruhe. Der Streik, der für die Arbeiter erfolglos verlief, hatte zur Folge, daß eigentlich erst von Anfang Mai ab ein regelmäßiger Schiffahrtsbetrieb auf der Elbe, Oder und den märkischen Wasserstraßen möglich war.

Ein wichtiges Ereignis für die Schiffahrt war die Eröffnung des neuen Osthafens der Stadt Berlin. Doch wurde von den Interessenten lebhaft über zu späte Bekanntgabe der Tarife geklagt.

Ueber die einzelnen Stromgebiete ist noch folgendes zu berichten:

Berlin-Hamburger Verkehr.

Im Berlin—Hamburger Verkehr wurde das für das Jahresergebnis so wichtige Frühjahrs- und Herbstgeschäft durch den Streik und den Wasserstand sehr beeinträchtigt. Das Ladungsangebot zu Berg war sehr gering. Hierzu trugen neben dem Streik die Nachwirkungen der Notstandstarife für Mais und Gerste bei. Die Schlepplöhne waren niedrig. Auch die Ausfuhr ging infolge Abflauens der Konjunktur gegen 1912 sehr zurück, insbesondere nach England, Südamerika und der Levante. Nach Nordamerika besserte sie sich gegen Ende des Jahres infolge des neuen Zolltarifes. Außerdem war eine Zunahme nach Ostasien, Niederländisch-Indien und Japan zu beobachten, besonders für elektrische Artikel. Die Frachterhöhung, die im Oktober durch die Sperrung der Magdeburger Elbbrücke hervorgerufen wurde, hielt nicht lange an. Auch der Eildampferverkehr in der Richtung Hamburg—Berlin und umgekehrt war im großen ganzen flau infolge des kolossalen Angebots von Schiffsraum. Das Angebot an Kahnraum auf der Elbe wurde zum Vorteil der Schiffahrt dadurch eingeschränkt, daß die Ladefähigkeit der Schiffe den größten Teil des Jahres hindurch nicht voll ausgenutzt werden konnte.

Berlin-Breslauer Verkehr.

Ueber den Berlin-Breslauer Verkehr entnehmen wir dem Bericht des Schiffahrts-Vereins zu Breslau folgendes:

Im Talverkehr auf der Oder war bei Beginn der Schiffahrtssaison infolge der ungewöhnlich späten Eröffnung der Schiffahrt die Nachfrage nach Kahnraum dringend, so daß etwas höhere Raten gezahlt wurden als sonst um dieselbe Zeit. Infolge des Streiks stiegen die Frachten insbesondere für Kohlen ab Cosel weiter, und auch die Güterfrachten ab Breslau und Cosel hielten sich bis Mitte Juni auf auskömmlicher Höhe; hierauf trat infolge nachlassenden Angebots in Gütern und vermehrten Kahnraums ein Rückgang ein. Die Frachten für Kohlen behaupteten jedoch ihren hohen Stand, besonders bei Verladung von Cosel den ganzen

Sommer hindurch bis in die Periode hohen Wasserstandes hinein. Erst als Anfang Oktober die Kohlenlieferungen nach Rußland und den Balkanstaaten in erhöhtem Maße aus dem oberschlesischen Revier aufgenommen wurden und infolgedessen sich die Wasserverladungen in Kohlen verringerten, gaben die Raten um wenige Pfennige nach. Das Angebot in Gütern von August an und auch später im September war geringer als sonst, weil wegen der verregneten Ernte nur wenig trockenes Getreide zur Wasserverladung kommen konnte. Erst im Oktober, als sich die Zuckerladungen erheblich mehrten, konnten sich die Güterfrachten ab Breslau und ab Cosel wieder erholen, und blieben bis Schluß der Schiffahrt auf normaler Höhe.

Im Geschäft zu Berg war das Angebot in Massengütern von Hamburg wenig bedeutend, und das Gütergeschäft konnte den nach Hamburg von Schlesien anschwimmenden Kahnraum nur selten voll befriedigen. Die Frachtraten blieben daher während des größten Teils des Jahres von Hamburg direkt unlohnend. Von Stettin war der Verkehr in Massengütern sowohl nach Breslau als wie auch nach Cosel in weiterer Zunahme gegen die Vorjahre begriffen. Die Frachtraten sind den Konkurrenzverhältnissen der Bahn angemessen und können sich nur unwesentlich erhöhen. Dagegen spielt der Faktor der Kahnmieten (Anteilfracht) bei der Rentabilität eine große Rolle. Da im Berichtsjahr der Kahnraum in Stettin immer sehr begehrt war, mußten zum Teil die doppelten Preise als unter normalen Umständen angelegt werden, was natürlich den Nutzen schmälerte. Das Gütergeschäft war zeitweise sehr belebt, doch blieben die Frachtraten auf der Basis der vorjährigen Preise.

Berlin-Stettiner Verkehr.

Für den Berlin-Stettiner Verkehr von großem Nachteil war der Umstand, daß der Großschiffahrtsweg Berlin-Stettin nach nur viertägigem Betrieb bereits am 5. April des Berichtsjahres wieder geschlossen werden mußte. Dadurch wurde mancher Besitzer von Schiffen größeren Tiefganges schwer geschädigt, da die Schiffe den Finowkanal nicht benutzen konnten und wieder umkehren mußten. Die hiervon Betroffenen verlangten von der Regierung Schadensersatz, welchen diese aber ablehnte. Obwohl im Jahre 1913 in Stettin infolge der niedrigeren Frachten weniger leerer Kahnraum vorhanden war als sonst, war es doch nicht möglich, den auf Beladung wartenden Raum ausgiebig zu beschäftigen, so daß das ganze Jahr hindurch mit einem Ueberfluß von disponiblem Raum zu rechnen war. Die Frachten waren so niedrig, daß sie nicht nur keinen Nutzen ließen, sondern zum Teil sogar verlustbringend waren. Die Zufuhr von englischen Steinkohlen, von schwedischen Pflastersteinen, Eisen, Trägern und Mauersteinen entsprach nicht den Erwartungen. Auf den Import von Steinen und Baumaterialien wirkte die Ausbreitung des Asphaltpflasters und das Darniederliegen des Baumarktes un-

günstig ein. Eine leidliche Beschäftigung des auf Transporte von Baumaterialien angewiesenen Kahnraums ließ sich erst erreichen, als die Zuckerrüben- und Kartoffeltransporte Ende September und Anfang Oktober einsetzten.

Berlin-Mecklenburge Schiffahrts-verkehr.

Der Schiffahrtsverkehr von und nach Mecklenburg war im Berichtsjahr ziemlich rege. Im Stückgutversand von Berlin war wegen der allgemeinen schlechten Lage eine gewisse Flaue zu verzeichnen. Das Angebot von Getreide und Mehl war etwas stärker. Der Steinverkehr war sehr gering. Die Wasserverhältnisse waren die denkbar schlechtesten, so daß ein normaler Schiffahrtsverkehr nicht mehr vorhanden war. Besonders gaben die

b. 153. **Verkehr auf dem Teltowkanal 1911—1913.**

Warengattungen		Durchgangsverkehr		Ortsverkehr				Zusammen		Gesamtsumme in beid. Richtungen
				angekommen		abgegangen				
		zu Berg t	zu Tal t	zu Berg t	zu Tal t	zu Berg t	zu Tal t	zu Berg t	zu Tal t	t
Erde, Lehm, Sand, Kies¹)	1911	10 457	3 455	22 319	107 834	9 305	3 400	61 531	114 689	176 220
	1912	31 070	18 403	58 264	121 684	2 533	12 930	91 867	153 798	245 665
	1913	38 222	3 928	33 155	133 785	—	4112	71 377	141 825	213 202
Steine, Dachziegel, Tonröhren	1911	45 017	15 260	169 131	73 062	197	514	214 345	88 836	303 181
	1912	43 030	16 118	72 325	14 413	1 184	8 858	116 539	39 389	155 928
	1913	37 674	14 945	64 424	12 702	218	4 145	102 316	31 792	134 108
Stein- und raunkohlen²) ⁵)	1911	31 811	82 767	161 952	33 411	19 295	2 558	213 058	118 736	331 794
	1912	50 972	186 279	163 585	138 812	27 455	1 905	242 190	327 006	569 196
	1913	46 822	210 205	192 193	139 846	22 132	708	261 627	350 829	612 456
Sonstige Erzeugnisse des Bergbaus	1911	32 205	4 224	12 087	2 099	264	3 677	44 556	10 000	54 556
	1912	61 243	8 690	33 254	5 932	—	2 711	94 497	17 333	111 830
	1913	37 308	7 297	65 853	4 991	640	1 410	103 801	13 698	117 499
Rohstoffe für die Industrie	1911	10 611	941	1 192	156	1	—	11 804	997	12 801
	1912	28 773	1 044	1 239	65	—	869	30 012	1 978	31 990
	1913	27 726	508	308	37	60	386	28 094	931	29 025
Industrie-Erzeugnisse³) ⁶)	1911	15 261	15 160	40 528	49 062	1 172	950	56 961	65 172	122 133
	1912	23 415	23 254	39 037	11 859	1 026	1 087	63 700	36 410	100 110
	1913	26 307	17 214	24 134	5 974	931	972	51 372	24 180	75 552
Düngemittel	1911	8 912	5 045	—	278	27 749	—	36 661	5 323	41 984
	1912	16 604	6 476	—	186	27 647	—	44 251	6 602	50 913
	1913	10 246	12 485	7	2	35 263	155	45 516	12 642	58 158
Erzeugnisse des Land- u. Gartenbaues, Viehzucht u. Fischerei⁴)	1911	8 321	49 666	2 898	1 459	4 352	1 674	15 573	52 799	68 372
	1912	17 329	103 207	3 562	2 565	4 077	6 850	24 978	112 612	137 590
	1913	20 406	95 384	4 819	4 230	5 423	1 840	30 648	101 454	132 102
Bau- und Brennholz	1911	2 186	9 820	28 860	4 639	—	—	31 052	14 459	45 511
	1912	1 763	24 224	17 064	2 213	71	341	18 898	26 798	45 696
	1913	2 731	27 217	13 865	1 609	4	22	16 600	28 848	45 448
Zusammen	1911	164 781	186 238	438 973	272 000	62 335	12 773	685 541	471 011	1 156 552
	1912	274 199	387 715	388 330	297 729	63 993	35 551	726 932	721 986	1 448 918
	1913	247 442	389 183	398 758	303 176	64 671	13 750	711 351	706 199	1 417 550

¹) Außerdem gingen im Ortsverkehr innerhalb des Kanals 1911: 19 450 t zu Berg; 1912: 781 t zu Tal. ²) Desgl. 1912: 8 t zu Berg. ³) Desgl. 1912: 222 t zu Berg und 210 t zu Tal. ⁴) Desgl. 1911: 2 t zu Berg. ⁵) Desgl. 1913: 480 t zu Berg; t zu Tal. ⁶) Desgl. 1913: 20 t zu Tal.

Tab. 154. Gesamtverkehr auf den Berlin-Charlottenbg.-Neuköllner Wasserstraßen i. J. 1913
(nach den Wertklassen der Reichsstatistik geordnet).

Lfde. No.	Bezeichnung der Güter	Berlin-Neukölln				Charlottenburg			
		angekommen zu		abgegangen zu		angekommen zu		abgegangen zu	
		Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t
1	Abf. v. Horn, Klauen, Häuten usw.	2	35,5	121	19,5	—	—	—	—
2	Baumwolle, rohe Abfälle dav. usw.	529	8	239	525	—	—	—	—
3	Bier	1 625	1 482	2 259,5	3 414,5	—	—	—	—
4	Blei in Blöcken usw., Bleiwaren	6 964,5	4 590,5	4 446	1 256,5	1 541	251	200	105
5	Borke, Lohe, Gerbhölz., Gerbst.	3 150,5	94	183,5	99,5	511	7	28	—
6a	Braunkohlen, rohe	224	834	—	—	1 279	163	—	—
6b	Braunkohlenbrik., Braunk.-Koks	—	—	—	43	100	948	—	—
7a	Zement	11 976,5	80 899	388	684,5	20 598	5 849	58	205
7b	Steine, Platten, Fliesen v. Zement	420,5	—	—	455,5	—	—	—	—
8	Chemikalien und Drogen	6 329,5	4 900	4 323,5	5 476,5	4 325	515	211	190
9	Dachpappe, Steinpappe, Teerpappe, Dachfilz	1 350,5	17	337,5	318,5	172	—	79	—
10a	Tierischer Dünger	101,5	—	16 880	3 776,5	—	—	5 117	5 077
10b	Thomasmehl	—	—	—	—	—	—	—	—
10c	Chilesalpeter	1 429	195	9	175	—	—	—	—
10d	Kalisalze zum Düngen	—	278,5	3	6	430	66	—	—
10e	Phosphorsaurer Kalk, Superphosphat	—	—	—	—	—	—	192	349
10f	Andere künstliche Düngemittel	42	3	33 847	528	—	—	511	969
11a	Roheisen aller Art	4 036	4 225,5	29	—	1 263	1 083	—	—
11b	Luppen von Schweißeisen usw.	—	—	150	—	—	—	—	—
11c	Eisen- und Stahlbruch	286	292	2 116	230.5	—	—	198	2
12a	Eisen u. Stahl i. Stäben, a. geformt	12 337	12 665,5	1 745	1 056,5	931	519	—	929
12b	Platten und Bleche aus Eisen	4 169	423	191,5	201,5	686	—	—	—
13	Eisenbahnschienen, Schienenbefestigungsgegenstände usw.	333	67	7	80	62	—	—	—
14	Eisenbahnschwellen, eiserne	—	—	2	—	—	—	—	—
15	Eis. Achsen u. Bandagen usw.	11	—	—	—	—	—	—	—
16a	Eis. Dampfkessel u. Behälter usw.	—	3	3	10	14	—	—	217
16b	Maschinen und Maschinenteile	2 062,5	86,5	388,5	5 270,5	—	—	425	139
17	Eiserne Röhren und Säulen	116	277	533	254,5	16	—	—	50
18	Eisen- und Stahldraht	311	714	1 193,5	1 747,5	—	28	927	586
19a	Eisen- und Stahlwaren	2 454,5	3 396	1 498	4 136,5	327	25	28	49
19b	Unedle Metalle u. Waren daraus	14 155,5	2 492,5	4 834,5	9 660,5	171	—	63	61
20	Eisenerz (ausschl. Schwefelkies)	—	1 018	1 055,5	140	—	—	174	—
21a	Erde, Kies, Sand, Mergel	47 297,5	611 719,5	124 277	48 161,5	148 855	312 811	4 330	6 578
21b	Ton, Lehm usw.	1 768	10 096,5	420	285	254	—	—	—
21c	Farberden, Graphit usw.	650	7 341	214	90,5	907	189	—	—
21d	Sonst. Erden u. rohe miner. Stoffe	516	35	21,5	6	170	—	—	—
22a[1]	Bleierze, Kobalterze, Nickelerze	—	—	—	—	—	—	—	—
22a[2]	Zinkerze	—	—	—	—	—	—	—	—
22b	Kupfererze, Kupferstein	—	—	25	—	—	—	—	—
22c	Manganerze, Braunstein	154,5	3,5	152	29	—	—	—	—
22d	Schwefelkies	—	—	200	—	—	—	—	—
22e	Andere Erze	—	—	—	14	—	—	—	—
22f	Z. Verhütt. bestimmte Schlacken	311	369	565,5	526	—	—	—	—
23	Farbhölzer, Farbholzauszüge	770	99,5	—	—	1 301	71	—	—
24	Fische und Schaltiere	8 900	8 041	154,5	187	—	—	—	45
25	Flachs, Hanf, Hede, Werg	213	58,5	148,5	53,5	12	—	—	—
26	Fleisch, auch Speck	122	94	58	36	—	—	—	—
27	Garne und Twiste	418,5	98	182	115,5	10	9	—	—
28a	Weizen und Spelz	18 753,5	22 797	2 908	4 559	2 026	412	—	713
28b	Roggen	2 242	72 376,5	5 352	5 505	2	300	170	1 113
28c	Hafer	1 479,5	65 801	847	1 682	115	512	155	300
28d	Gerste	11 146	37 076	912	1 484	802	245	153	320
28e	Hirse, Buchweiz., Hülsenfrüchte	4 300	7 743	149,5	817,5	468	64	—	—
28f	Mais (Kukuruz)	43 349,5	290	358	190,5	4 109	—	—	—
28g	Malz	1 956	6 999	271	1 276	—	—	—	—
28h	Lein- und Oelsamen	1 101	935,5	37	413	22	10	—	—
28i	Andere Sämereien	2 855,5	707	77	203,5	3	—	175	—
29	Glas und Glaswaren	747,5	742,5	877	2 552	14	1	4	—
30	Häute, Felle, Leder, Pelzwaren	4 218	558,5	760	4 316	—	—	—	6
31a	Telegr.-Stangen a. europ. Holze	—	—	—	—	—	—	—	—
31b	Eisenb.schwellen a. europ. Holze	11	—	—	—	—	—	—	—
	Europäisches Holz:*)								
31c	Grubenholz	—	1 497	—	—	—	131	—	—
31d	Rundholz zur Herstellung von Holzmasse, Zellstoff	154	333	—	—	—	—	—	127
31e[1]	Bau- u. Nutzholz, unbearbeitet oder in der Querrichtung bearbeitet . . . . hart	124	554,5	—	49	—	—	—	—
31e[2]	do. weich	223	665,5	185	23,5	50	—	64	—
31f[1]	Bau- u. Nutzholz, in der Längsrichtung beschlagen, hart	1,5	98,5	1	—	—	—	—	—
31f[2]	do. weich	3,5	427	—	—	—	—	—	68

*) Einschließlich des Floßholzes.

Lfde. No.	Bezeichnung der Güter	Berlin-Neukölln				Charlottenburg			
		angekommen zu		abgegangen zu		angekommen zu		abgegangen zu	
		Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t
31g_1	Bau- u. Nutzholz, in der Längsrichtung gesägt . . hart .	760	3 440	72	42	—	203	—	—
31g_2	do. weich .	933	70 130	887,5	878	—	12 000	22	50
31h	Korb- und Floßweiden	5,5	40	6	—	—	—	—	—
31i	Brennholz, Reisig, Späne usw.	1 355	32 834	683	27	220	2 658	139	—
31k	Außereuropäisches Holz (Erika-, Cocus-, Zedern-, Buchsbaum-, Ebenholz, Mahagoni-, Polisander-, Tiek- und Pockholz)	2 857,5	102	230	43	297	—	—	—
31l	Andere außereuropäische Hölzer (ausgenommen Farb- und Gerbhölzer), wie amerik. Nußbaumholz, Pappelholz, Pitchpine- u. Yellowpineholz . .	19 194,5	1783	819,5	15	280	12	—	—
32	Holzzeugmasse, Strohmasse . .	12,5	748,5	25	—	—	—	—	—
33	Hopfen	153	—	—	—	—	—	—	—
34	Jute	895	42	1206,5	191,5	36	—	—	—
35	Kaffee, Kakao, Tee	15 670,5	272,5	1335,5	394	10	—	—	—
36	Kalk, gebrannter	35,5	56 693	50,5	—	—	2 518	—	—
37	Kartoffeln	134	378	—	—	—	131	—	—
38	Knochen	347	220,5	96	27,5	23	—	—	—
39	Knochenkohle	—	—	—	8,5	—	—	—	—
40	Lumpen	1 040,5	430	183,5	4 665,5	—	—	—	—
41a	Weizenmehl	62 168	53 034,5	3 483	12 252	440	20	—	214
41b	Roggenmehl	1 676	22 086,5	2 868	41 048	—	—	—	783
41c	Kleie	2 522,5	773,5	147	294,5	74	27	—	—
41d	Andere Müllereierzeugnisse . .	1 645,5	218,5	97,5	110	11	—	—	—
42a	Obst, Beeren	37 157	266	80	675	126	20	—	—
42b	Weintrauben	564	1	—	—	—	—	—	—
42c	Küchengewächse	4 433	460	368,5	375	28	—	—	—
42d	Pflanzen	164,5	—	—	—	—	—	—	—
43	Oele, Fette, Tran, Talg	40 569,5	8 134	3 533,5	4 198	2 925	10	—	32
44	Oelkuchen, Oelkuchenmehl . .	18	4	—	—	—	—	—	—
45	Papier und Pappe	18 305,5	40 693	6524	6 613	3	—	39	—
46a	Erdöl und andere Mineralöle .	12 652	1 267	362,5	830,5	15 427	—	1 124	—
46b	Steinkohlenteeröle, Naphthalin	9	9	23	52	14	5	—	—
47	Reis, Reismehl, Reiskleie . .	6 614,5	715	359	144,5	130	—	—	10
48	Röhren von Ton und Zement .	—	—	4	35,5	—	—	—	—
49	Rüben, Zuckerrüben, Futterrüben, Zichorienwurzeln . .	—	10	—	—	—	—	—	—
50	Rübensirup, Melasse	2 565,5	145	220	324,5	—	—	—	—
51	Salpetersäure, Salzsäure . .	379,5	778	685,5	23	—	628	—	—
52a	Salz (Koch-, Speise-, Viehsalz)	98	921	177	11	—	—	—	—
52b	Bitter- und Glaubersalz . . .	34	—	46	24	—	—	—	—
53	Schiefer	403,5	342	3	4	130	—	—	—
54	Schwefelsäure	92	1 463	178,5	25	—	5 218	2 608	65
55a	Soda, rohe, kalzinierte . . .	1 782,5	691,5	469,5	149	99	13	—	—
55b	„ kaustische	200	252	152	43	—	—	—	—
56	Weingeist, Branntwein, Essig .	534,5	79,5	1 073	4 322	—	—	—	—
57	Stärke, Stärkezucker usw. . .	1164	2 515,5	73,5	482,5	—	—	—	50
58a	Alabast., Marmor, Serpentinstein	49,5	—	26	—	—	—	—	—
58b	Andere Steine, bearbeitete . .	182	183	2	—	—	—	—	—
59a	Gebr. Mauersteine, Dachziegel	79 590,5	487 659	7 900	2 338,5	60 417	194 911	1 347	414
59b	Bau-, Bruch- und Werksteine .	1 547	4 984	1 240	163	1 140	2 119	103	105
59c	Pflastersteine aller Art . . .	2 907,5	21 552	22 085	10 104	8 263	4 110	1 627	3 034
59d	Polier-, Schleif-, Wetzsteine usw.	4 724,5	30	162,5	341	1 284	—	—	—
60a	Steinkohlen	487 121,5	595 867	3 284	644	228 408	173 005	991	7 659
60b	Steinkohlenbriketts	—	9 160	—	125	176	1 110	—	—
60c	Steinkohlenkoks	50 580	38 666	3 152	834	51 148	17 934	398	178
61	Tabak, roh, Tabakrippen . . .	367	—	26	2,5	—	—	—	—
62	Teer, Pech, Asphalt, Harz . .	17 121	811	2 771,5	528,5	33 195	1 126	4 889	973
63	Tonwar., Porzellan, Steingut usw.	84	317	267,5	1 221	3 281	130	—	—
64a	Torf, Torfstreu, Torfkohlen . .	—	—	—	—	—	—	—	—
64b	Holzkohlen	1	—	—	—	—	—	—	—
65	Wein	8 782,5	1 313,5	320	150,5	22	—	—	—
66	Wolle	596	79	11	278,5	—	—	—	—
67	Zink, Zinkbrocken	244	5 778	522	2 650	1	10	—	—
68a	Zucker, roh	3 068	279	3	1 034	—	—	—	—
68b	Verbrauchszucker	50 549,5	27 334,5	1 042	897	10	10	—	—
69	Stückgüter (Sammelgüter) . . .	34 507,5	1 669,5	5 161	10 856	1,729	170	304	285
70a	Umschließungen, gebrauchte .	1 279,5	883,5	1 611	5 331,5	2	—	350	1 829
70b	Farben	5 289	2 362	1 229,5	7 969	571	—	—	1
70c	Holzwaren und Möbel	2 647,5	579	846	4 442,5	21	110	95	2
70d	Heu und Stroh	1 935	76	10	—	1 748	93	—	—
70e	Sonstige Güter	26 282	13 783	11 260	19 756	230	166	191	96
	1913	1 246 694	2 491 892,5	305 403	260 166	603 465	742 676	27 489	33 978
	1912	1 734 500,5	2 779 466	388 112	320 823,5	759 950,5	1 120 899	27 408	26 305
	1911	2 564 217	2 293 986	275 802	394 982	513 668	1 594 505	25 705	25 346

Strecken Strasen-Fürstenberg und Zaarenschleuse-Templiner Gewässer zu Klagen Anlaß. Auf der ersteren ergab sich unter den schwierigsten Verhältnissen eine Ladefähigkeit von 2/3, auf der letzteren mußte hiervon noch die Hälfte abgeleichtert werden. Der Nutzen war infolge von ungenügender Ausnutzung der Ladefähigkeit der Fahrzeuge, Ableichterkosten und Zeitverlust für die Schiffahrt auf der oberen Havel nur sehr gering, so daß sie einen Verdienst nicht abwarf.

Teltowkanal. Unter der allgemeinen Ungunst der Geschäftslage hat mit den übrigen Wasserstraßen auch der Teltowkanal im Jahre 1913 zu leiden gehabt, wenn auch anscheinend in geringerem Maße, als das an anderen Stellen der Fall war. Jedenfalls zeigt das Jahr 1913, das siebente Betriebsjahr des Kanals, zum ersten Male keine Zunahme, sondern sogar eine geringe Abnahme des Gesamtverkehrs gegen das Vorjahr. Während in letzterem 1 448 918 t befördert wurden, ermäßigte sich im Jahre 1913 diese Zahl auf 1 417 550 t, also um rund 31 000 t, oder etwas mehr als 2 % des vorjährigen Verkehrs. Abgenommen hat insbesondere der Durchgangsverkehr zu Berg um rund 27 000 t, und der an und für sich noch geringe und zum Teil von Zufälligkeiten abhängende Ortsverkehr aus dem Kanal zu Tal um etwa 22 000 t. An anderen Stellen ist eine Zunahme eingetreten, z. B. beim Ortsverkehr zu Berg um 10 000 t und zu Tal um etwa 6000 t. Auch der Durchgangsverkehr zu Tal und der Ortsverkehr aus dem Kanal zu Berg zeigen eine geringe Zunahme. Dabei ist zu beachten, daß der Orts-Ziegelverkehr, der im Jahre 1910 252 000 t, im Jahre 1911 242 000 t brachte, im Jahre 1912 auf nur 86 000 t und im Jahre 1913 sogar auf 77 000 t herabsank, d. h., ungefähr auf den Betrag des ersten Betriebsjahres, 1907. In diesen Zahlen kommt das außerordentliche Darniederliegen der Bautätigkeit in den letzten Jahren deutlich zum Ausdruck. Da die Beförderung von Baustoffen, namentlich von Ziegeln, im allgemeinen einen sehr wesentlichen Teil der Gesamtbeförderung auf den Wasserstraßen bildet, so ergibt sich ohne weiteres, daß trotz der festgestellten geringen Abnahme der Teltowkanal auch im letzten Jahre sich befriedigend weiter entwickelt hat. Dank der günstigen Abmessungen, Krümmungen und Wassertiefen des Kanals, der großen Lichthöhen und -weiten der Brücken, sowie der bisher gut bewährten Schleppeinrichtungen, ging der Verkehr glatt und ohne Störungen, bei sicherer und aufenthaltloser schneller Beförderung vonstatten. Täglich verkehrten, wie in den Vorjahren, etwa zwölf Züge — in jeder Richtung sechs —, die gut besetzt waren, und zwischen denen häufig bei besonderem Schiffsandrang noch Vor- und Nachzüge eingelegt werden mußten. Im Berichtsjahre sind, dem wachsenden Bedürfnis entsprechend, auch die vorhandenen mechanischen Verladevorrichtungen durch Errichtung von drei weiteren Portaldrehkranen von 6 t Tragfähigkeit in den

Häfen Lankwitz, Tempelhof und Britz-West vervollständigt worden.

Ueber den Verkehr in den einzelnen Güterarten unterrichtet Tabelle 153 auf Seite 551.

Die Erträgnisse des Jahres 1913 waren für die Personenschiffahrt zufriedenstellend, da die Witterung im Durchschnitt, hauptsächlich an den Feiertagen, gut war. Jedoch hätten wohl die Einnahmen ein noch günstigeres Resultat ergeben, wenn nicht mehrere Wochen der großen Ferien vollständig verregnet wären. Ferner wurde auch das Geschäft durch die sehr gesteigerten Preise für Brennmaterialien recht ungünstig beeinflußt. Die Preise für Koks sind etwa 10 %, für Kohlen etwa 5 % und für Benzin sogar etwa 90 % höher als im Jahre 1912. — Groß-Berlin Lokalverkehr. a) Personenschiffahrt.

In den Arbeitsverhältnissen hat sich gegenüber dem Vorjahre kaum etwas geändert, die Löhne zeigen noch immer eine steigende Tendenz, und es mangelt auch jetzt noch an geprüften Heizern.

Die Fahrkartensteuer, welche für die von Vereinen gemieteten Dampfer in Höhe von 10 % vom Gesamtpreis abgeführt werden muß, hat das Vereinsgeschäft sehr beeinträchtigt, so daß im Jahre 1913 hier ein Rückgang zu verzeichnen ist. Die Dampferpartien veranstaltenden Vereine nehmen Anstoß an dieser Steuer, und daher hat die berichtende Gesellschaft schon des öfteren diese selbst übernehmen müssen. Weiter macht die Zollbehörde auch bezüglich der für billige Sonderfahrten zur Hin- und Rückfahrt ausgegebenen Doppelfahrscheine Schwierigkeiten, da sie dieselben für steuerpflichtig erklärt.

Der Güterverkehr auf den Berlin-Neukölln-Charlottenburger Wasserstraßen ist im Berichtsjahr stark zurückgegangen. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf die verminderte Zufuhr von Baumaterialien (Mauersteine, Erde, Sand, Kies usw.) zurückzuführen. — b) Güterverkehr.

173. Personenverkehr auf der Stadt- und Ringbahn.

Der Personenverkehr auf der Stadt- und Ringbahn zeigte mit 167,7 Millionen Fahrten in 1913 einen Rückgang gegen das Vorjahr mit 171,8 Millionen Fahrten. Der Rückgang dürfte hauptsächlich auf die Stadtbahn zurückzuführen sein, die schon seit mehreren Jahren eine Verminderung der Benutzung aufzuweisen hat.

Tab. 155. **Personenverkehr auf der Stadtbahn** (in Tausenden).

	1909	1910	1911	1912	1913
In der II. Wagenklasse	15 697	17 221	17 607	17 909	16 925
In der III. Wagenklasse	58 031	59 325	62 196	61 175	57 416
Zusammen	73 728	76 546	79 803	79 084	74 341

Tab. 156. Anzahl der im inneren Personenverkehr der Berliner Stadt- und Ringbahn in zweiter Wagenklasse auf einfache und Zeitkarten zurückgelegten Fahrten[1]) (in Tausenden).

	I. Vierteljahr	II. Vierteljahr	III. Vierteljahr	IV. Vierteljahr	Jahressumme
1911	7957	7163	5804	8027	28 951
1912	8088	7463	6337	8046	29 934
1913	8368	7151	6474	7566	29 559

[1]) Die auf Kinderfahrkarten abgefertigten Personen sind voll (als ganze Personen) gerechnet. Bei den Zeitkarten (einschließlich der für Schüler und Eisenbahnbeamte) sind für jeden Tag der Gültigkeitsdauer zwei Fahrten gerechnet.

Tab. 157. Anzahl der im inneren Personenverkehr der Berliner Stadt- und Ringbahn in dritter Wagenklasse auf einfache, Zeit- und Arbeiter-Karten zurückgelegten Fahrten[1]) (in Tausenden).

	I. Vierteljahr	II. Vierteljahr	III. Vierteljahr	IV. Vierteljahr	Jahressumme
1911	33 581	36 858	35 975	35 317	141 731
1912	34 724	36 227	36 335	34 640	141 926
1910	34 310	35 380	35 376	33 113	138 179

[1]) Die auf Kinderfahrkarten abgefertigten Personen sind voll (als ganze Personen) gerechnet. Bei den Zeitkarten (einschließlich der für Schüler und Eisenbahnbeamte und Arbeiter) sind für jeden Tag der Gültigkeitsdauer zwei Fahrten, bei den Arbeiterwochenkarten je 12 Fahrten gerechnet.

174. Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn.

Die Verlangsamung in der Zunahme des Verkehrs auf der Großen Berliner Straßenbahn hat auch im Berichtsjahre angehalten.

Tab. 158. Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn (in Millionen).

	Jan.	Feb.	Mrz.	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahressumme
1911	35,4	33,6	37,1	37,9	37,5	35,9	35,4	37,0	38,3	40,1	38,1	40,7	447,0
1912	36,2	35,2	39,0	39,0	38,9	37,2	37,3	38,2	39,0	41,3	39,9	42,1	463,3
1913	37,5	35,9	40,8	39,6	40,0	39,0	36,9	38,1	38,6	40,2	39,0	40,7	466,3

175. Verkehr auf der Hoch- und Untergrundbahn.

Die Zunahme des Verkehrs auf der Hoch- und Untergrundbahn war im Berichtsjahre wesentlich stärker als im Jahre 1912.

Tab. 159. Anzahl der auf den Strecken der Hochbahngesellschaft (einschl. der Schöneberge[r,] Wilmersdorfer und Dahlemer Bahn) beförderten Personen.

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahressumm[e]
1911	6 046 676	5 580 922	6 144 936	5 807 097	5 358 881	4 777 638	4 325 447	4 297 874	5 117 018	5 980 927	5 847 883	6 440 928	65 726 227
1912	6 292 975	5 969 709	6 218 348	5 680 496	5 520 207	4 924 680	4 343 627	4 426 734	5 223 295	5 933 819	5 628 814	6 058 268	66 220 972
1913	5 718 245	5 296 306	5 735 460	5 397 777	5 072 924	4 714 687	4 758 894	5 692 515	6 399 128	7 748 903	7 808 179	8 755 887	73 098 855

Auf der Schöneberger Untergrundbahn allein wurden folgende Personen befördert, die in obigen Zahlen mit enthalten sind:

ab. 160. Anzahl der auf der Schöneberger Untergrundbahn beförderten Personen.

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahressumme
11	682 676	640 183	719 424	673 399	614 579	528 235	457 391	466 590	599 165	740 736	749 811	836 979	7 709 168
12	850 618	794 871	802 941	742 656	682 699	572 144	459 248	490 731	615 732	741 522	730 694	783 413	8 267 264
13	803 017	737 589	784 173	746 779	686 175	616 993	528 721	571 749	688 216	802 043	802 929	897 200	8 665 584

176. Omnibusverkehr.

Der Omnibusverkehr, dessen Wachstum sich in den Jahren 1909 bis 1911 wesentlich verlangsamt hatte, nahm im Berichtsjahre wieder in schnellerem Tempo zu.

. 161. Omnibusverkehr.

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahress.
1	12 043 158	11 246 926	12 802 481	12 467 430	13 038 575	12 394 460	12 665 879	13 080 298	13 365 335	13 514 556	12 679 704	13 533 800	152 832 602
2	12 779 541	11 861 478	13 382 369	12 866 943	13 286 972	12 907 147	13 197 914	13 348 847	13 169 773	13 973 654	13 174 516	14 235 072	157 584 226
3	12 916 620	12 212 274	13 928 490	14 057 565	14 317 848	14 251 925	13 849 013	14 104 965	14 620 574	15 281 664	14 127 604	14 707 836	168 376 405

177. Droschkenverkehr.

Am Schluß des Jahres waren an Droschken vorhanden:

	Im Ortspolizeibezirk Berlin	Im Bezirk des Polizeipräsidenten zu				im Landespolizeibezirk Berlin
		Charlottenbg.	Schöneberg	Neukölln	Lichtenberg	
Gewöhnl. Pferdedroschken	2386	113	154	123	126	2893
Gewöhnl. Kraftdroschken .	485	112	307	60	9	973
Pferdegepäckdroschken .	154	10	—	5	10	179
Kraftgepäckdroschken . .	879	92	349	103	23	1446

*) Außerdem 8 gewöhnliche elektrische Droschken und 5 elektrische Gepäckdroschken.

Die Statistik zeigt wiederum einen Rückgang der Pferdedroschken und eine Vermehrung der Kraftdroschken.

An den Berliner Bahnhöfen angefahren sind im Jahre 1913 909 900 Droschken, also rund 154 000 mehr als im Vorjahre.

XIII. Versicherungswesen.

178. Feuerversicherung.

Mit besonderer Deutlichkeit gibt sich der aleatorische Charakter des Feuerversicherungsgeschäfts in der Schadensstatistik der letzten Jahre zu erkennen. Während nach der Statistik des Kaiserlichen Aufsichtsamts für Privatversicherung die seiner Aufsicht unterstehenden 82 bzw. 83 deutschen und ausländischen Privat-Feuerversicherungs-Gesellschaften in ihrem direkten deutschen Geschäft für Brandschäden im Jahre 1910 103 Mill. Mk. zu zahlen hatten, stiegen die auf ihren Versicherungsbestand Schaden-verlauf.

in Deutschland entfallenden Schadenszahlungen in dem außergewöhnlich trockenen Jahre 1911 auf 148 Mill. Mk. Ein solches sprunghaftes Emporschnellen der Leistung um fast ein Drittel gegenüber dem Vorjahre haben die Versicherungs-Gesellschaften tunlichst in der Prämienbemessung beziehungsweise in besonderen Rücklagen zu berücksichtigen. Denn ein Anpassen der Versicherungspreise an die Auf- und Abwärtsbewegungen des Schadenverlaufs in jedem einzelnen Jahre ist schon deshalb nicht möglich, weil ein beträchtlicher Prozentsatz der Versicherungen auf fünf und zehn Jahre unter Festlegung der Prämien für diese Zeit abgeschlossen wird. Die Tatsache, daß die Verluste außergewöhnlich schadensreicher Jahre zu Lasten der Gesellschaften einschließlich ihrer Rückversicherer gehen, die Versicherungsnehmer aber im allgemeinen unberührt lassen, hat für diese die erwünschte Wirkung möglichster Stabilität der Prämienhöhe und spricht damit neben vielen anderen Momenten gegen den wiederholt zur öffentlichen Erörterung gestellten Gedanken der Uebernahme der Feuerversicherung auf das Reich. Denn bei einer staatlichen, das Reichsgebiet umfassenden Feuerversicherung würde die ganze Last des Mehrbedarfs auf den Schultern der Versicherungsnehmer ruhen. Da jener Schadenssteigerung des Jahres 1910 auf 1911 von etwa 45 Mill. Mk. bei den bezeichneten Privatgesellschaften noch die Steigerung bei den übrigen Privat-Gesellschaften und bei den öffentlichen Feuerversicherungsanstalten hinzutritt, ist die Gesamtsteigerung auf etwa 70 Mill. Mk. zu schätzen. Hierdurch würde im Falle einer Reichs-Feuerversicherung der einzelne Versicherungsnehmer vergleichsweise wie durch eine plötzliche Steuererhöhung um ein Drittel des bisherigen Satzes getroffen werden. Solche Auflagen bieten nicht nur Anlaß zu allgemeiner Unzufriedenheit, sondern sind auch deshalb von wirtschaftlichem Nachteil, weil sie in den Ausgabeetat des Privatmanns wie des Geschaftsmanns störend eingreifen. Der mit Hilfe der Rückversicherung auf internationalen Boden gestellte privatwirtschaftliche Feuerversicherungsbetrieb dagegen gleicht die Folgen des schwankenden Schadenverlaufs aus.

Schadens-statistik.

Die amtliche Schadensstatistik für das deutsche Feuerversicherungsgeschäft in 1912 erscheint erst im Jahre 1914. Nach den veröffentlichten Rechnungsabschlüssen der Feuerversicherungsgesellschaften war der Schadensverlauf im Jahre 1912 nicht ebenso schlecht wie im vorhergehenden Jahre, aber wesentlich schlechter als der erwartungsmäßige Durchschnitt. Ein ähnliches Ergebnis dürfte das Jahr 1913 zeitigen. Wie im Vorjahre sind wenigstens in den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres große Brandkatastrophen nicht eingetreten, dagegen hat die Zahl der Schäden über 100 000 Mk. wieder einen sehr erheblichen Umfang angenommen. An erster Stelle der Zahl nach stehen Maschinenfabriken, einschließlich Eisen- und Stahlwerke, Holzbearbeitungsbetriebe

und Holzläger, chemische Fabriken, Textilfabriken, Schuhfabriken, Geschäfts- und Warenhäuser, namentlich auch Speicher, die bisher in 1913 allein 4 Mill. Mk. Entschädigung beanspruchten, Ziegeleien und Tonwerke, Bierbrauereien usf.

Ursachen der hohen Schadensquoten.

Die naheliegende Frage nach den Ursachen der hohen Schadensquoten läßt sich schwer beantworten. An Niederschlägen hat es im Jahre 1913 kaum gefehlt, so daß die Zahl und der Umfang der Brände nicht auf Wassermangel und Trockenheit zurückgeführt werden kann. Vermutlich liegt die Schuld an dem Zusammenkommen mehrerer Momente, insbesondere der wirtschaftlichen Depression, dem zunehmenden Gebrauch von Feuer und Licht in den verschiedensten Formen einschließlich der Verwendung leicht entzündlicher Brenn- und Betriebsstoffe, und nicht zuletzt wohl auch an Gleichgültigkeit und Abneigung mancher Versicherungsnehmer gegen die Durchführung der gelegentlich als unbequem empfundenen aber im Interesse der Feuersicherheit notwendigen Feuerschutzmaßnahmen. So sehr sich unverkennbar die Feuersicherheit im allgemeinen gehoben hat, so müssen doch die vielfachen Widerstände gegen die von den Feuerversicherungs-Gesellschaften aufgestellten Sicherheitsvorschriften und sonstige auf die Meidung und Unterdrückung von Bränden abzielende Einrichtungen um so mehr eine Steigerung der Schadensbeträge zur Folge haben, als einerseits die Anhäufung großer Wertmengen stetig zunimmt und andererseits der Umfang der Haftung der Versicherungsgesellschaften durch das am 1. Januar 1910 in Kraft getretene Gesetz über den Versicherungsvertrag eine wesentliche Erweiterung erfahren hat. Theoretisch ist die Forderung berechtigt, daß der Versicherungsnehmer alle ihm aus einem Brande erwachsenden Einbußen durch die Versicherung ersetzt erhält. Praktisch führt dies zu der Konsequenz, daß der Brand nicht mehr durchweg als ein mit allen Mitteln abzuwendendes Unglück angesehen wird; und tritt hierzu in gewissen Fällen noch die Hoffnung auf Erzielung eines Vorteils bei der Schadensfeststellung, so greift eine Sorglosigkeit hinsichtlich der Vorbeugung gegen die Gefahr Platz, die auf die Gesamtziffer der Schadenbrände von nachteiligem Einfluß sein muß.

Versicherungsschutzverbände.

Die Bestrebungen der sogenannten Versicherungs-Schutzverbände, Versicherungssachverständigen, Versicherungs-Treuhandgesellschaften usf. tragen zur Verschlechterung der Lage des Feuerversicherungsbetriebs in Deutschland bei. Bis auf eine oder zwei derartige Schutzunternehmungen, die sich eine objektive Beratung angelegen sein lassen, suchen sie ohne Verantwortung für die Erhaltung der Leistungsfähigkeit der Versicherungsgesellschaften, ohne Kenntnis ihres Prämienbedarfs, ihrer Schadensquoten und sonstiger interner Verhältnisse möglichst günstige Bedingungen und Prämien für ihre Klientel herauszuholen. Diese Tätigkeit bildet ihre Erwerbsquelle. Dutzende solcher Unter-

nehmungen bestehen, deren Leiter meist aus der Laufbahn geratene Versicherungsagenten oder -beamte sind. Als Mittel zur Anwerbung von Kundschaft wählen sie vielfach das Angebot kostenfreier Policenrevisionen. Durch Aufdeckung angeblicher Mängel der Policen und durch Hinweise auf Erlangung günstigerer Prämien und Bedingungen gelangen sie oft zu ihrem Ziele, die Versicherungsnehmer zur Zahlung der verhältnismäßin hohen Gebühren möglichst für eine Reihe von Jahren zu bewegen. Die Schutzverbandsbewegung verteuert danach die Versicherungsnahme, stört das gute Einvernehmen zwischen Versicherten und Versicherungsgesellschaft und übt einen nicht zu unterschätzenden Einfluß auf die Unrentabilität des Versicherungsgeschäfts aus. Der Deutsche Versicherungs-Schutzverband in Berlin hatte mit der im Jahre 1910 erfolgten Gründung der Deutschen Reform-Versicherungsbank A.-G. zu Berlin seine ein Jahrzehnt hindurch den bestehenden Feuerversicherungs-Gesellschaften gegenüber geltend gemachten Anschauungen wegen Gestaltung der Versicherungsbedingungen und Bemessung der Prämien in die Wirklichkeit zu übersetzen versucht. Die hiermit von dem Schutzverband auf seine eigenen Versicherungsideen angestellte Probe ergab die Unrichtigkeit der Ideen. Die Deutsche Reformbank war nicht nur nicht in der Lage, die Feuerversicherung zu reformieren, sondern sah sich gezwungen, nach etwa dreijährigem Bestehen im Juni 1913 mit großen Verlusten für ihre Aktionäre zu liquidieren. Wenn für das Mißlingen der Reformbank auch sonstige Umstände in Betracht kommen, so deutet doch ihr Schicksal klar genug die Richtung an, welche die deutsche Feuerversicherung in Befolgung der Ansichten des Schutzverbandes nehmen würde. Der Umstand, daß der Schutzverband seine eigene Gründung nicht lebensfähig zu erhalten vermochte, beweist, daß er in versicherungstechnischen Fragen kein zuverlässiger Berater sein kann, und daß seine Beratung zum Nachteil des Feuerversicherungswesens ausschlagen muß. Dabei ist der Berliner Schutzverband seit einer Reihe von Jahren, seitdem er die Vorbereitungen zur Einrichtung der Reformbank in Angriff genommen hatte, von seinen extremsten Forderungen zurückgekommen, während andere derartige Gebilde, mit einigen wenigen Ausnahmen, nach wie vor namentlich die Drückung der äußerst knappen Versicherungspreise aus geschäftlichen Interessen weiter betreiben. Die Schutzverbandsbewegung in der Gestalt, die sie bei den meisten dieser Unternehmungen angenommen hat, wird deshalb nicht als nützlich für die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung angesehen werden können.

Versicherungsstempelgesetz. Das mit dem 1. Oktober 1913 in Kraft getretene Versicherungsstempelgesetz vom 3. Juli 1913 beseitigt zwar die Verschiedenheiten der bisherigen einzelstaatlichen Stempelgesetzgebung, lastet aber auf der Feuerversicherung, die allein mehr als

20 Mill. Mk. an Stempelbeträgen jährlich aufzubringen hat, so stark, daß ein Rückgang in der Versicherungsnahme zu erwarten steht. Außerdem leidet das Gesetz infolge der Hast der Beratungen im Reichstag und in der Kommission an so zahlreichen Unklarheiten, daß seine Durchführung auf große Schwierigkeiten stößt. Da für je 1000 Mk. Versicherungssumme bei unbeweglichen Gegenständen der Stempel 5 Pfennig, bei beweglichen Gegenständen aber 15 Pfennig beträgt, geht das Interesse der Versicherungsnehmer naturgemäß dahin, die versicherten Sachen möglichst als unbewegliche Gegenstände zu deklarieren, während der Fiskus das entgegengesetzte Interesse hat. Hieraus ergeben sich bei der Versicherung von Maschinen und maschinellen Einrichtungen Meinungsverschiedenheiten, deren Klärung bis jetzt nicht gelungen ist. Die Begründung des Reichsstempelgesetzes verweist hinsichtlich der Unterscheidungsmerkmale für bewegliche und unbewegliche Gegenstände auf das Bürgerliche Gesetzbuch, wonach als unbewegliche Gegenstände im wesentlichen die Gebäude und die sonstigen mit dem Grund und Boden fest verbundenen Gegenstände sowie deren wesentliche Bestandteile, dagegen als bewegliche Gegenstände die sonstigen Bestandteile und das Zubehör (§§ 97, 98 BGB.) zu gelten haben. Bezüglich der Gebäude ist ein Zweifel nicht möglich, um so mehr bezüglich der Maschinen. Das Reichsgericht sagt selbst in einer Entscheidung vom 29. März 1908, daß die Frage der wesentlichen Bestandteile eine schwierige und verschiedener rechtlicher Beurteilung fähig sei, so daß nur von Fall zu Fall darüber entschieden werden kann, ob Maschinen die Eigenschaft von Zubehör oder von unwesentlichen Bestandteilen oder von wesentlichen Bestandteilen der Fabrik haben. Für die versicherten Fabrikbesitzer ist es keine erfreuliche Aussicht, auf Grund solcher völlig in der Luft schwebenden Begriffe ihren Bestand an Maschinen und maschinellen Einrichtungen nach unbeweglichen und beweglichen Gegenständen zu zerlegen und sich mit den Steuerbehörden darüber auseinandersetzen zu müssen, ob und für welche Arten diese Objekte der Stempel von 5 oder von 15 Pfennig zu entrichten ist. Außerdem bedroht der § 103 des Gesetzes denjenigen mit einer Geldstrafe in Höhe des fünfundzwanzigfachen Betrages der vorenthaltenen Abgabe, der unrichtige Angaben macht, die geeignet sind, die Abgabe zu verkürzen. Sogleich beim Erscheinen des Gesetzentwurfs im März dieses Jahres ist auf die großen Bedenken hingewiesen worden, die gegen einen verschieden hohen Stempel für unbewegliche und bewegliche Gegenstände sprechen. Wenn es dem Reichsschatzamt nicht noch gelingt, eine praktisch brauchbare Lösung zu finden, so würde aus dem jetzigen Dilemma am zweckmäßigsten der Weg führen, daß durch eine Novelle zum Stempelgesetz der von vornherein erhobenen Forderung nach einem einheitlichen mäßigen Stempelsatz für unbewegliche und bewegliche Gegen-

stände entsprochen wird. In der Zwischenzeit wären die Steuerbehörden der Bundesstaaten anzuweisen, in allen Zweifelfällen Nachsicht walten zu lassen.

179. Lebensversicherung.

Lebensversicherung.

Die Entwickelung des Lebensversicherungsgeschäfts der in Berlin ansässigen privaten Gesellschaften ist im Jahre 1913 befriedigend gewesen. Wenn auch die ungünstige wirtschaftliche Lage, die zu Beginn des Jahres infolge der Kriegswirren am Balkan noch eine Verschärfung erfahren hatte, eine gewisse Zurückhaltung des Publikums gegenüber dem Neuabschluß von Versicherungen zur Folge hatte und andererseits diese Momente in Verbindung mit den bedauerlichen Wirkungen, welche die Handhabung und Auslegung des Versicherungsgesetzes für Angestellte seitens der berufenen Organe gezeitigt haben, ein erhöhtes vorzeitiges Storno bestehender Versicherungen herbeigeführt hatten, soi st doch wie im Vorjahr eine mindestens ebenso große Steigerung des Versicherungsbestandes in der großen Lebensversicherung allgemein zu verzeichnen gewesen. Diese Erfolge, welche die privaten Gesellschaften allein ihrer weltbekannten Leistungsfähigkeit, ihren vortrefflichen Einrichtungen und dem unermüdlichen Eifer ihrer bewährten Organe zu verdanken haben, sind um so erfreulicher als sie unter sehr erschwerten Konkurrenzverhältnissen erzielt worden sind. In dieser Hinsicht muß besonders der Wettbewerb der öffentlich-rechtlichen Lebensversicherungsanstalten hervorgehoben werden, welche sich durch systematische Herabsetzung des Ansehens und des Rufes der privaten Gesellschaften Eingang in das Publikum zu verschaffen suchen, wobei ihnen bedauerlicherweise der oft über das Maß des Erlaubten hinausgehende Schutz der Behörden fördernd zur Seite steht. Die Ziffer der Schadenfälle hat nur eine mäßige Zunahme gegen diejenige des Vorjahres erfahren, so daß mit einem ansehnlichen Sterblichkeitsgewinn zu rechnen ist. Da auf der anderen Seite die verfügbaren Vermögensbestände durch die Steigerung des Zinsfußes für Hypotheken günstig angelegt werden konnten, so werden allgemein zufriedenstellende finanzielle Geschäftsresultate erwartet. Der empfindliche Kursverlust, den die Gesellschaften aus der Kapitalanlage in Wertpapieren auch in 1913 zu verzeichnen haben, erfüllt sie mit um so größerer Sorge, als nach Berichten der Presse die Regierung den längst geplanten, bisher immer wieder zurückgestellten Gesetzentwurf über den Anlagezwang für einen Teil des Gesellschaftsvermögens in Staatspapieren neuerdings den verfassungsmäßigen Körperschaften zur Beschlußfassung vorzulegen beabsichtigt. Dieses zur Erfüllung seines Zweckes — die Hebung des Kurses der Staatspapiere — ungeeignete Projekt ist dazu angetan, die Interessen der

Versicherten schwer zu schädigen; die Gesellschaften sehen den gesetzgeberischen Maßnahmen mit größter Beunruhigung entgegen, zumal ihnen die letzten Jahre wiederholt berechtigten Anlaß zur Klage über die überhastete, dem Wesen und segensreichen Wirken der Privatversicherung wenig Verständnis entgegenbringende Arbeit der Gesetzgebung gegeben hatten.

Mehr als die große Lebensversicherung hatte das Rentengeschäft unter der Ungunst der Zeitverhältnisse zu leiden. Hier hielt sich der Neuzugang hinsichtlich der Anzahl der Policen sowie in den Einzahlungen bei Abfassung dieses Berichtes noch etwa in der Höhe des Vorjahres, es ist aber mit Sicherheit ein starker Rückgang des Neugeschäfts in dieser Branche für die Zukunft zu erwarten, nachdem das am 1. Oktober 1913 in Kraft getretene Reichsstempelgesetz die Besteuerung dieser Versicherungen in zehnmal so großer Höhe als vor diesem Termin vorsieht. Das finanzielle Ergebnis war im ganzen noch unbefriedigend.

In der Erlebensfall- (Sparkassen-) Versicherung wurde auch im Jahre 1913 die seit Jahren beobachtete Einschränkung weiter durchgeführt. Erlebensfallversicherung.

In der Volksversicherung ist ein gutes Neugeschäft erzielt worden, wenn auch andererseits infolge des allgemeinen Druckes, den die wirtschaftlichen Verhältnisse auf die hier in Frage kommenden Schichten gerade der großstädtischen Bevölkerung ausüben, ein erhöhtes Storno nicht zu vermeiden gewesen ist. Hemmend auf die Entwicklung der Volksversicherung wirkte das Neuauftreten der „öffentlich-rechtlichen" Volksversicherung und der sozialdemokratischen „Volksfürsorge", welche die Akquisition mit Hilfe von bisher in der Privatversicherung perhorreszierten Mitteln betreiben und daher Beunruhigung und Mißtrauen in das Publikum hineintragen. Die von mehr als dreißig deutschen Privatgesellschaften auf gemeinnütziger nationaler Grundlage errichtete „Deutsche Volksversicherung A.-G." nahm in der zweiten Hälfte des Jahres ihren Geschäftsbetrieb ebenfalls auf, nachdem es ihr nicht gelungen war, das von ihr angestrebte Zusammengehen mit den öffentlich-rechtlichen Anstalten zwecks gemeinsamer Abwehr der durch die Gründung der „Volksfürsorge" auf gewerkschaftlich-genossenschaftlicher Basis heraufbeschworenen wirtschaftlichen und politischen Gefahr zu erreichen. Volksversicherung.

180. Transportversicherung.

Nach den Seeunfallisten der hiesigen Klassifikationsgesellschaft „Germanischer Lloyd" stellen sich die Seeschäden in den Jahren 1912 und 1913 folgendermaßen: Seeversicherung, Seeschäden.

36*

Totalverluste.

	Dampfer		Segelschiffe	
Jahr	Anzahl	Bruttotonnengehalt	Anzahl	Nettotonnengehalt
1912	337	518 187	464	182 612
1913	317	479 576	386	178 996
1913	— 20	— 38 611	— 78	— 3 616

Beschädigungen.

912	6 030		1 296	
913	5 854		1 220	
1913	— 176		— 76	

Aus der vorstehenden Tabelle ergibt sich, daß die Zahl der total verloren gegangenen Dampfer sowie der total verlorenen Segler etwas zurückgegangen ist. Auch die Beschädigungen haben sich im Jahre 1913 vermindert. Das Seeversicherungsgeschäft hat im vergangenen Jahre etwas bessere Ergebnisse als im Vorjahre gezeitigt. Der allgemeine wirtschaftliche Aufschwung, der das Jahr 1912 auszeichnete, kam auch diesem Jahre noch zugute. Die Prämieneinnahmen sind infolgedessen gestiegen. Trotz alledem unterliegt es keinem Zweifel, daß die mehr als ungenügenden Betriebsgewinne der letzten Jahre nicht auf eine besonders große Anzahl von Totalverlusten zurückzuführen sind, sondern auf den übertriebenen Konkurrenzkampf und auf den dadurch hervorgerufenen andauernden Prämiendruck. Andererseits waren innerhalb der ersten und letzten Monate des Jahres erhebliche Schadenfälle zu verzeichnen. Besonders bemerkenswert ist der Verlust des Dampfers „Templemore“, der durch Feuer zerstört wurde und dessen Schaden etwa 6 Mill. Mk. betrug, sowie der Verlust des Dampfers „Veronese“, der einen Schaden von 3 500 000 Mk. verursachte. Weiter ist der Dampfer „Tyrone“ zu erwähnen, bei dem der Verlust 2 600 000 Mk. betrug, und ferner der Dampfer „Acilia“, der verschollen ist und der einen Wert von 2 600 000 Mk. repräsentierte. — Außerdem machten sich die wirtschaftlichen Folgen des Balkankrieges empfindlich bemerkbar, besonders die dadurch verursachten Schwierigkeiten auf dem Geldmarkte.

Diebstahlschäden.

Leider machte sich im Berichtsjahre eine größere Steigerung der Diebstahlschäden bemerkbar, deren Deckung oft die ganze Prämie absorbiert, so daß für das eigentliche Seerisiko nichts übrig bleibt. Besonders bedenklich ist die Zunahme der Diebstahlschäden in den großen Häfen, insbesondere London, New York, Hamburg und Antwerpen. In Hamburg wird mit einer Besserung der Verhältnisse nur zu rechnen sein, wenn die Polizei eine erhebliche Vermehrung der Zahl der Beamten und der Barkassen für den Sicherheitsdienst vornimmt.

Feuerschäden.

Von Jahr zu Jahr nehmen die Feuerschäden auf Seeschiffen an Zahl und Bedeutung zu. Hierüber wird von allen Versicherern lebhaft Klage geführt. In sehr vielen Fällen bestehen die Ur-

sachen in der Selbstentzündung der Bunkerkohlen. Reeder und Versicherer beschäftigen sich eingehend mit der Frage der Mittel zur Bekämpfung von Bränden. Eine Reihe von Reedereien ist zum Einbau von Feuerlöschapparaten übergegangen, die das Feuer mit erstickenden Gasen bekämpfen. Ferner sind zu dem Zweck von der Feuerschaden-Zentrale in Hamburg auch einige Richtlinien aufgestellt worden, die den Kapitänen als Anleitung dienen sollen.

Die Prämieneinnahme ist im Vergleich zu derjenigen des Vorjahres infolge des starken Imports von Rohprodukten und des immer noch lebhaften Güterverkehrs gestiegen. Jedoch hatte der Versicherungsmarkt andererseits unter dem Druck der Kriegswirren auf dem Balkan und in Mexiko zu leiden. Geschäftsumfang und Prämieneinnahme.

Das Flußversicherungsgeschäft verlief in normaler Weise, da Wind und Wetter günstig waren. Trotzdem wird vielfach über den unbefriedigenden Verlauf des Flußgeschäftes geklagt. Der Grund hierzu liegt in den nicht mehr ausreichenden Prämien im Flußgeschäft, namentlich auf dem Rhein. Eine Besserung ist indessen nicht möglich, so lange die Versicherungsgesellschaften und deren Vertreter sich bei der Abgabe der Prämienofferten nicht von der Frage der Rentabilität des Geschäfts, sondern nur von dem Bestreben leiten lassen, möglichst hohe Prämieneinnahmen zu erzielen. Flußversicherung.

Das Landtransportversicherungsgeschäft hat sich im Berichtsjahre nur in unbedeutendem Maße weiter entwickelt. Landtransportgeschäft.

Das Valorengeschäft ist im allgemeinen normal verlaufen. Einzelne Gesellschaften haben allerdings in den letzten Monaten zahlreiche und ziemlich empfindliche Verluste auf Barsendungen in Briefen mit Teildeklaration erlitten. Bekanntlich werden in Deutschland seit einigen Jahren Briefe mit Wertdeklarationen bis zu 600 Mk. wie Einschreibebriefe behandelt, d. h. summarisch kartiert. Es wäre sehr wohl verständlich, wenn gerade diese Briefe mit Wertangabe einen Anreiz für ungetreue Postbeamte bildeten; denn bei dem jetzigen System sind Nachforschungen über den Verbleib einzelner derartiger Briefe mit sehr großen Schwierigkeiten verbunden. Valorengeschäft.

Auch das Jahr 1913 war für die Auto-Kasko-Versicherung so reich an Schäden, daß dieses Geschäft keinen Gewinn brachte. Auto-Kasko-Versicherung.

Ein großer Teil der deutschen Transportversicherungsgesellschaften hat das Kaskorisiko der drei Luftschiffe „Hansa“, „Sachsen“ und „Viktoria Luise“ der Deutschen Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft übernommen. Ob die für diese Versicherung festgesetzten Prämien und Versicherungsbedingungen das richtige treffen, kann mangels ausreichender Erfahrungen bei diesem jüngsten Zweig der Transportversicherung erst die Zukunft lehren. Luftschiff-Kasko-Versicherung.

Ueber das finanzielle Ergebnis läßt sich zurzeit noch nichts Zuverlässiges sagen, da der Verlauf der letzten Monate des Ge- Finanzielles Ergebnis.

schäftsjahres — der für die Transportversicherung ungünstigsten Jahreszeit — noch von wesentlichem Einfluß auf die Ergebnisse sein kann. Soweit bis jetzt ein Ueberblick möglich ist, dürfte der zu erwartende Reingewinn dem des Vorjahres entsprechen.

181. Hagelversicherung.

Geschäftsergebnisse.

Die von Berlin aus geleiteten Hagelversicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit, die Borussia, Ceres, Deutsche für Gärtnereien, Norddeutsche und Preußische hatten sämtlich im Jahre 1913 zufriedenstellende Ergebnisse zu verzeichnen. Die Mehrzahl dieser Gesellschaften kann das Berichtsjahr mit Recht als ein über den Durchschnitt günstiges bezeichnen. Leider war die Witterung sowohl für die Herbstbestellung im Vorjahre als auch für die diesjährige Frühlingssaat nicht überall die geeignete, so daß die erhofften Ernteergebnisse vielfach hinter den normalen zurückblieben, was in zahlreichen Fällen zur Deklaration verhältnismäßig niedriger Versicherungswerte führte. Wenn trotz dieser erfahrungsmäßig sich von Zeit zu Zeit einstellenden Minderdeklaration fast alle genannten Gesellschaften ein Anwachsen ihres Versicherungsbestandes im Jahre 1913 verzeichnen können, so ist damit der Beweis erbracht, daß das Vertrauen des versicherungsbedürftigen Publikums zu den Leistungen der Gegenseitigkeitsanstalten in immer weitere Kreise der deutschen Landwirte dringt. — Von verderblichen Frühschäden, die — abgesehen von dem sonstigen Unheil, das sie anzurichten pflegen — in jedem Falle äußerst störend auf die Bearbeitung der Versicherungsanträge wirken, blieben die Versicherer fast gänzlich verschont, so daß die Hauptdeklarationszeit in Ruhe verlief. Erst der Monat Juni brachte zahlreichere Hagelgewitter und wurde dadurch — wohl für alle Gesellschaften — zum hagelreichsten Monat des Berichtsjahres. Auch bei den außerhalb Berlins angesessenen Gegenseitigkeitsvereinen haben die zahlreichen Junischäden die bis dahin still genährte Hoffnung auf ein nachschußfreies Jahr zunichte gemacht. Juli und August verliefen normal, nur stellte sich zum Schaden der Landwirtschaft kein rechtes Erntewetter ein. Das Hagelrisiko, das in normalen Sommern von Mitte Juli ab durch die fortschreitende Aberntung der Feldfrüchte rasch abnimmt, blieb infolge des ungemein ungünstigen Erntewetters verhältnismäßig schwer und verlängerte sich um rund einen Monat gegen günstige Erntejahre.

Die Schäden selbst waren im allgemeinen leichterer Art als in anderen Jahren. Ueber ihre Verteilung auf das Deutsche Reich ist zu sagen, daß einige Bezirke auch in der verflossenen Kampagne wieder von besonders zahlreichen und ausgedehnten Hagelschlägen heimgesucht wurden, so namentlich die Provinzen Pommern, Posen und Westpreußen sowie Teile der Königreiche Bayern und Württemberg. Totale Vernichtung des Feldbestandes

wurde im Gegensatz zum Jahre 1912 in größerem Umfange nicht beobachtet; die 1913er Schäden regulierten sich im allgemeinen für die ersatzpflichtigen Gesellschaften günstig, was natürlich auf deren Gesamtergebnis von ausschlaggebendem Einfluß war.

Die folgende Tabelle zeigt den Unterschied der interessierenden Zahlenangaben aus dem laufenden Geschäftsjahr und seinem Vorgänger:

Gesellschaft	1912 Nachschuß in % der Nettovorprämie	1912 Gesamtbeitrag für 100 M. Versicherungs-Summe Pf.	1913 Nachschuß in % der Nettovorprämie	1913 Gesamtbeitrag für 100 M. Versicherungs-Summe Pf.	Weniger gegen 1912 Pf.
Borussia	105	Gesamtdtschl. 152	70	131	21
		Norddeutschl. 151		122	29
		Süddeutschl. 158		140	18
Ceres	75	151	55	133	18
Deutsche für Gärtnereien	15 % Dividende an 5jähr. Mitgl.	193	$17\frac{1}{2}$ % Dividende an 5jähr. Mitgl.	186	7
Norddeutsche	75	Gesamtdtschl. 135	30	103	32
		Norddeutschl. 123		94	29
		Süddeutschl. 178		135	43
		Ostdeutschl. 122		94	28
Preußische	145	162	65	112	50

Da die Norddeutsche Hagel-Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit zu Berlin mehr als ein Drittel der gesamten Hagelversicherungen Deutschlands in Händen hat, gewinnt der Geschäftsbericht der Direktion erhöhte Bedeutung und darf in seinen Grundzügen wohl auch als auf die Mehrzahl der übrigen Hagelversicherungsunternehmungen zutreffend angesehen werden. Es heißt in diesem ausführlichen Bericht u. a. folgendermaßen: „Die Entwicklung der Gesellschaft im Berichtsjahre kann als durchaus zufriedenstellend bezeichnet werden. Die Zunahme an Versicherungssumme hat zwar nicht den großen, durch besonders günstige Verhältnisse veranlaßten vorjährigen Umfang erreicht, sie ist aber doch recht beträchtlich und genügend, wenn man berücksichtigt, daß sie trotz ungünstiger Umstände erzielt wurde. Die Versicherungssumme, welche

1912 bei 193 522 Polizen . 1 040 706 434 M. ausmachte, wuchs
1913 „ 200 765 „ auf 1 060 217 085 „ an, erhöhte sich mithin
um 7 243 Polizen und 19 510 650 M.

Es ist also nicht nur gelungen, die einzig dastehende Höhe der Versicherungssumme von mehr als einer Milliarde Mark zu halten, sondern es ist durch den Fleiß der Generalvertreter und Agenten erreicht worden, daß die Weiterentwicklung der Anstalt nicht nur nicht ins Stocken geraten, sondern in erfreulicher Weise fortgeschritten ist. Die Versicherungssumme nahm um rund 20 Mill. Mk.

zu, trotzdem für das Berichtsjahr — dem Vorjahr gegenüber — eine recht erhebliche Minderdeklaration festgestellt werden kann. Die Gesamtzahl der Mitglieder (einschließlich der Teilnehmer an Gemeindeversicherungen) betrug im Berichtsjahr 326 725 und stieg gegen 1912 mit 316 597 Mitglieder um 10 128 Versicherungsnehmer. Rund 286 000 Mitglieder versichern Beträge bis 4000 Mark — ein Beweis dafür, daß unsere Anstalten die schwere, aber volkswirtschaftlich segensreich wirkende Pflicht, auch die kleinen landwirtschaftlichen Existenzen für die so notwendige Deckungnahme gegen Hagelschäden zu interessieren und sie der Vorteile des Versicherungsschutzes teilhaftig zu machen, in weitgehendem Maße mit Erfolg zu erfüllen bestrebt ist. Den Mitgliedern einer Versicherungsanstalt auf Gegenseitigkeit kommt jede Gunst der Zeit zugute. Das zeigt sich recht markant in dem günstigen Berichtsjahre 1913, wenn man seine Beitragszahlen mit denen des Vorjahres vergleicht. Auf 100 Mk. Versicherungssumme berechnet beträgt der diesjährige „Gesamtbeitrag“ — also Vorprämie, Beitrag zum Reservefonds und 30 % Nachschuß —:

im Gesamtgeschäft	103,13	Pf.	gegen	135,26	Pf. in	1912
in Süddeutschland (Bayern, Württemberg, Baden, Hohenzollern und Reichslande)	135,33	„	„	177,99	„ „	1912
in Norddeutschland (einschl. des Königreichs Sachsen, des Großherzogtums und der Provinz Hessen)	94,30	„	„	123,40	„ „	1912
in Ostelbien	93,45	„	„	121,53	„ „	1912

Die Differenz in der Beitragseinhebung der letzten beiden Jahre war danach in allen größeren Arbeitsgebieten der Gesellschaft sehr erheblich zugunsten des Berichtsjahres. Der Durchschnittsbeitrag im Gesamtgeschäft von „103,13 Pf.“ blieb sogar unter dem seit dem Bestehen der Gesellschaft durchschnittlich pro Jahr und 100 Mk. Versicherungssumme erhobenen Beitrag, der „104,59 Pf.“ betragen hat, und erreichte lange nicht den während der letztvergangenen zehn Jahre erhobenen Durchschnittsbeitrag pro Jahr, der „145,57 Pf.“ ausmachte.

Das Berichtsjahr kann auch hiernach als über den Durchschnitt hinaus günstig mit Recht bezeichnet werden.

Die diesjährige Schadenkampagne war eine außergewöhnlich lange; der erste Schaden wurde am 4. April gemeldet, der letzte am 21. September; trotzdem verlief die Kampagne, wie nachstehende Zahlen zeigen, erheblich günstiger als die vorjährige.

Es wurden gemeldet und bearbeitet:

	1912	insgesamt	32 717	Schäden	mit	50 430 510	M. Anmeldesumme,
gegen	1913	„	21 732	„	„	36 060 830	„ „
mithin	1913	weniger:	10 985	Schäden	und	14 369 680	M. Anmeldesumme.

Sind der Hagelbranche weitere gute Jahre beschert, was auch im Interesse der deutschen Landwirtschaft zu wünschen wäre, so

dürften die Aktienunternehmungen genötigt werden, mit ihren jetzt noch verhältnismäßig hoch gehaltenen Prämien herunterzugehen, um mit den Gegenseitigkeitsgesellschaften in wirksame Konkurrenz treten zu können, die für alle Beteiligten nur von Nutzen sein kann.

Von den vier Hagelversicherung betreibenden Aktienunternehmungen domiziliert nur die „Berliner Hagel-Assekuranz-Gesellschaft von 1832“ in der Hauptstadt selbst. Sie steht aber mit der „Magdeburger“, der „Kölnischen“ und „Union“-Weimar in so enger Geschäftsverbindung, daß die Ergebnisse der einen nicht genannt werden können, ohne auch die der drei übrigen kurz anzuführen. Der in der Versicherungssumme zum Ausdruck kommende Versicherungsbestand der genannten vier Gesellschaften ist im vergangenen Jahre durchweg um ein Geringes zurückgegangen. Im übrigen sind aber die Aktiengesellschaften insofern vom Glück begünstigt gewesen, als ihre Geldmittel durch Entschädigungszahlungen nicht allzu stark in Anspruch genommen wurden. Infolge der immer noch hoch gehaltenen Prämien der Aktiengesellschaften ist daher bei ihnen allen ein erheblicher Gewinn für die Aktionäre herausgewirtschaftet worden. Im einzelnen stellt sich dieser wie folgt: Berliner von 1832 45 % Dividende, Magdeburger 14⅔ % Dividende, Kölnische 20 % Dividende, Union 53⅓ % Dividende und 5 % Aktienzinsen.

182. Unfall- und Haftpflicht-Versicherung.

Allgemeines.

Die allgemeine wirtschaftliche Depression hat sich im Berichtsjahr auch auf dem Gebiet der Unfall- und Haftpflicht-Versicherung merklich fühlbar gemacht. Hierzu kommt, daß durch das am 1. Januar 1913 in Kraft getretene Angestellten-Versicherungsgesetz den Unternehmern neue erhebliche Lasten aufgebürdet worden sind, die eine Einschränkung der Ausgaben für andere Versicherungszwecke zur Folge gehabt haben.

Unfall-Versicherung.

Im Unfall-Versicherungsgeschäft ist bei einer Anzahl von Gesellschaften ein befriedigender Zuwachs an Neuversicherungen zu verzeichnen gewesen, welchem aber ein allgemein gedrücktes Prämienniveau gegenübersteht. Andere Gesellschaften klagen allerdings über einen schleppenden Verlauf des Neuzuganges, was auf das Anwachsen der Konkurrenz und die hierdurch erhöhte Schwierigkeit, Geschäfte zu ausreichenden Prämien abzuschließen, zurückzuführen ist. Die Schadenfälle haben sich im allgemeinen in einem normalen Verhältnis zur Anzahl der bestehenden Versicherungen gehalten. In dem industriellen Kollektivgeschäft jedoch zeigte sich eine stärkere Zunahme der Schäden. Trotz der unverkennbaren Tatsache, daß bei vielen Risikoklassen die gezahlten Schadensummen die vereinnahmten Prämien ganz bedeutend überschreiten, werden gerade bei der Bewerbung um

solche Risiken die Prämien häufig in einer Weise von der Konkurrenz gedrückt, daß an eine ertragreiche Bearbeitung dieses Geschäftszweiges für die Zukunft kaum gedacht werden kann.

Haftpflicht-Versicherung.

Auch in der Haftpflicht-Versicherung war ein zufriedenstellender Zuwachs an Versicherungen, allerdings bei vielfach sehr knappen Prämien, zu konstatieren. Namentlich ist eine Belebung des Geschäftes in Privathaftpflichtversicherungen zu beobachten gewesen. Besonderes Interesse bietet die Stellung der Haftpflicht-Versicherungsgesellschaften gegenüber den Luftsportrisiken, und man erwartet hierzu eine demnächstige gesetzliche Regelung des Luftverkehrs. In der Autohaftpflicht-Versicherungsbranche mußten die Prämien, um dem Wettbewerb einiger Gesellschaften zu begegnen und denselben gegenüber den Versicherungsbestand nicht nur in Autohaftpflicht-, sondern auch in anderen Haftpflichtversicherungen zu schützen, so ermäßigt werden, daß diese Branche voraussichtlich Verlust bringen wird. Die Schäden zeigen steigende Tendenz, auch hat die Zahl der Autohaftpflichtschäden keine Verringerung erfahren. Die Ersatzansprüche in Haftpflicht-Schadenfällen sind vielfach so stark übersetzt, daß trotz aller Bemühungen der Gesellschaften, in kulanter Weise ohne Prozesse zu regulieren, die Fälle, in denen die Entscheidung der Gerichte angerufen werden muß, sich beträchtlich mehren. Bei diesen bricht sich aber die Erkenntnis mehr und mehr Bahn, daß die Schuld daran nicht bei den Gesellschaften liegt, sondern daß eine übertriebene Begehrlichkeit des Publikums diese zum Prozesse zwingt.

183. Einbruchdiebstahlversicherung.

Ergebnisse.

Die Versicherung gegen Einbruchdiebstahlschäden hat im Jahre 1913 dank der äußerst intensiven Werbetätigkeit aller diese Branche betreibenden Gesellschaften weiteren Eingang im breiten Publikum gefunden. Dieses Streben nach immer größerer Sicherung des Eigentums ist im Interesse einer gedeihlichen Volkswirtschaft nur als ein erfreuliches Zeichen zu begrüßen. Auch in Berlin kann die Steigerung der gegen Einbruch gedeckten Werte bei Berücksichtigung der allgemeinen Depression als befriedigend angesehen werden, wenn auch diese Steigerung bei den einzelnen Gesellschaften bei weitem nicht an die Ergebnisse früherer Jahre heranreicht. Die Ungunst der Zeit machte sich besonders im einfachen Mobiliargeschäfte bemerkbar, in dem sich das Streben nach Ersparnis außerordentlich empfindlich zeigte. Aber nicht nur die ungünstige allgemeine Lage, sondern noch mehr die bis aufs äußerste gesteigerte Konkurrenz beeinträchtigte die Zugänge jeder Gesellschaft und steigerte zudem die Unkosten. Der Geldmangel, die Arbeitslosigkeit und die größere Not brachten sodann eine ungewöhnliche Steigerung der Einbrüche mit sich, sowohl in Wohnungen als auch bei Waren- und Kassenschrankver-

sicherungen. Das Warengeschäft zeigt sich weiter ungünstig, was allerdings den guten Erfolg mit sich bringt, daß die Geschäftsinhaber doch nach und nach für stärkere und bessere Sicherungen der Ein- und Ausgänge, sowie der Fenster usw. zu gewinnen sind. Letzteres kann auch hinsichtlich der Geldschrankversicherungen festgestellt werden. Erfreulicherweise werden immer mehr die veralteten, meistens nur teilweise oder auch gar nicht gepanzerten Schränke durch moderne Panzerschränke ersetzt, die den Einbrechern sehr ihr Handwerk erschweren. Trotz aller ungünstigen Einwirkungen ist aber im großen und ganzen der Geschäftsverlauf gut gewesen, wenn er auch die früheren Jahre nicht erreicht hat.

184. Glasversicherung.

Geschäftsgang

Der Verlauf des Glasversicherungsgeschäfts war im Jahre 1913 ebenso ungünstig wie im Vorjahre. Der Hauptgrund hierfür liegt in den vom Internationalen Spiegelglas-Syndikat festgesetzten hohen Glaspreisen. Da im Schadenfalle fast stets Naturalersatz geleistet wird, sind die Vorgänge auf dem Spiegelglasmarkt für das Ergebnis des Glasversicherungsgeschäfts von einschneidender Bedeutung. Aber auch die Umstände, welche schon früher als größte Schadenbringer erwähnt wurden, nämlich zunehmende Bevorzugung der Metallrahmen für Schaufenster, Fortfall des Jalousieschutzes und vorzeitiges Einsetzen der Scheiben bei Rohbauten sind dieselben geblieben. Auf die Metallfassungen der Scheiben sind allein 35 % der Gesamtschäden zurückzuführen, ein Faktor, mit welchem die Gesellschaften früher, als noch ausschließlich Holzrahmen verwendet wurden, nicht zu rechnen brauchten. Um die Bruchgefahr für in Metall gefaßte Scheiben wenigstens einigermaßen herabzumindern, haben die Gesellschaften zur Selbsthilfe gegriffen, indem sie vielfach auf die eisernen Wasserschenkel entsprechend konstruierte Holzleisten montieren lassen, auf welche die Scheiben gesetzt werden. Erfährt das Schadenkonto hierdurch auch eine weitere Belastung, so wird doch erreicht, daß die Ersatzscheibe nicht wieder aus der gleichen Ursache springen kann. Zu einem festen Zusammenschluß der Gesellschaften, der bei den geschilderten ungünstigen Verhältnissen um so notwendiger wäre, ist es leider auch im Berichtsjahre nicht gekommen. Es war daher auch nicht möglich, einen einheitlichen Prämientarif zu schaffen; eine förmliche Schleuderei mit den Prämien für neue Versicherungen mußte die unausbleibliche Folge sein. Der Besitzstand des alten Geschäfts ist nach wie vor durch große Unterbietungen der Konkurrenz ständig gefährdet. Einen wesentlichen Zuwachs haben die Abschlußberichte der Gesellschaften pro 1913 kaum zu verzeichnen. Denn abgesehen von der durch den geschilderten Prämiendruck bedingten Mindereinnahme sind auch neue Versicherungsobjekte infolge des

Daniederliegens des Baumarktes nicht in dem Maße geschaffen worden wie früher. Dazu wird der Erwerb wie die Erhaltung größerer Risiken noch durch die vom Reich eingeführten höheren Stempelabgaben erschwert. Denn der Versicherungsnehmer muß jetzt das Vielfache des früheren Betrages für Stempel entrichten. Anzeichen für eine Besserung der Verhältnisse in absehbarer Zeit liegen nicht vor.

185. Viehversicherung.

Geschäftsgang

Der Geschäftsstand der größeren Viehversicherungsgesellschaften nahm in seiner Gesamtheit, wie seit Jahren, so auch im Berichtsjahre, langsam zu, wenn auch die schwierigen Geldverhältnisse der gedeihlichen Weiterentwicklung hemmend entgegentraten. Außer den kleineren und mittleren Landwirten haben besonders die zu Geschäftszwecken Pferde haltenden Kaufleute und Gewerbetreibenden von der Versicherung ihrer Tiere nicht so ausgiebig Gebrauch gemacht, wie es zu wünschen wäre; und da auch die Großgrundbesitzer im großen und ganzen nur geringe Neigung für die Versicherung ihrer Viehbestände zeigen, so bleibt die Gewinnung neuer Versicherungen mit größeren Schwierigkeiten aller Art verknüpft, trotz des unstreitig bestehenden und auch anerkannten Bedürfnisses. Dies gilt nicht nur für die Viehlebensversicherung, sondern ebenso auch für die gegen feste Prämie betriebenen Spezialversicherungen, wie Operations-, Transport-, Ausstellungs- und Weideversicherung. In der Weideversicherung machte sich noch besonders der durch die ungünstigen Witterungsverhältnisse veranlaßte verminderte Weideauftrieb nachteilig bemerkbar. Hingegen findet die Versicherung von Zuchtpferden in den Züchterkreisen immer mehr Anklang. Von den schadenbringenden Krankheiten trat die Maul- und Klauenseuche, die lange Jahre hindurch geherrscht hat, im Berichtsjahre kaum mehr in Erscheinung. Dagegen haben mancherlei andere Umstände ungünstig auf die Schadenziffern eingewirkt. Insbesondere sind zahlreiche und erhebliche Schäden dadurch verursacht worden, daß das Körnerfutter zu einem großen Teil ungereift oder ausgewachsen zur Verwendung gelangt ist. Auch von tierärztlicher Seite konnte insbesondere bei Zuchttieren eine ungünstige Beeinflussung der Geburten auf das Futter zurückgeführt werden; mehr noch war letzteres bei der Kolik der Fall. Endlich hat auch die ungünstige Witterung des Berichtsjahres nicht unerhebliche Schäden durch Erkältungskrankheiten verursacht. Bei der Schlachtviehversicherung war ebenso, wie im Jahre 1912, eine Steigerung der Versicherungsobjekte nicht festzustellen. Die der Schlachtbank zugeführten Tiere sind noch geringer geworden, wie sie schon 1912 waren. Das finanzielle Ergebnis der Schlachtviehversicherung wird dadurch beeinträchtigt, daß durch lokalen Milzbrand größere Schweineschäden hervorgerufen wurden, und daß

die zu Anfang des Jahres gefallenen Schweinepreise nach dem 1. Juni wieder eine bedeutende Steigerung erfahren haben. In den Schweinebeständen namentlich der östlichen preußischen Provinzen hat die Schweinepest schwere Schäden verursacht; diese Seuche ist leider noch nicht in Abnahme begriffen. Durch die nicht ausreichende Erhitzung der Magermilch und ihrer Verfütterung an die Schweine sind erhebliche Verluste bei den Schlachttieren hervorgerufen. Auch im Berichtsjahr waren die Viehversicherungsgesellschaften bestrebt, sich den Wünschen der Viehbesitzer in bezug auf die Gestaltung des Versicherungsschutzes anzupassen. Leider finden die Gesellschaften durch die landwirtschaftlichen Korporationen und Behörden wenig Unterstützung in ihren Bestrebungen um Ausbreitung. Im Gegenteil, einige Provinzen beschlossen im Berichtsjahr die Errichtung von Provinzial-Versicherungs-Anstalten und bereiten die Gründung von kleinen örtlich begrenzten Viehversicherungsvereinen und deren Zusammenfassung zu einem Provinzialverbande unter Leitung der Provinzialverwaltung vor, die nicht nur den kleinen, sondern auch den bäuerlichen und den Großgrundbesitz umfassen sollen. Auch die Bestrebungen, für die einzelnen Spezialarten ausreichende Prämiensätze zu erlangen, stoßen in den Kreisen der Versicherungsnehmer häufig auf Widerstand.

186. Rückversicherung.

Die Feuerrückversicherungsbranche nahm einen normalen Verlauf und wäre besser ausgefallen, wenn nicht die großen Brände in Lübeck gewesen wären, wo Holzlager, die viele Millionen bewertet waren, durch Brandstiftung vernichtet wurden. Auch das Transportversicherungsgeschäft verlief bis jetzt normal. Einen großen Uebelstand bilden auch hierbei die vielen Schiffsbrände auf See und in den Häfen. Die übrigen Branchen, wie Lebens-, Unfall-, Haftpflicht-, Hagel- und Einbruchdiebstahl-Versicherung, verliefen ebenfalls normal. Die Rückversicherungsgesellschaften erzielten mithin im Berichtsjahre einen mäßigen Gewinn.

XIV. Agenturgewerbe.

187. Agenturgewerbe.

Für das Getreideagenturgeschäft ließ das Berichtsjahr von Anfang an jeglichen Schwung vermissen und eine Aenderung zum Besseren trat in seinem weiteren Verlaufe nicht einmal für kurze Zeit ein. Dem Verkehr mit dem Auslande waren sehr enge Grenzen gezogen durch die hohen Erträge der deutschen Ernten, die einen Bedarf für fremdes Getreide in Deutschland nur in so bescheidenem Umfange aufkommen ließen, daß er nicht Getreide.

genügte, um das Vermittlungsgeschäft in ausländischem Getreide auch nur vorübergehend zu beleben. Dieser Geschäftszweig hat überdies Formen angenommen, die ihn von Jahr zu Jahr schwieriger gestalten und befürchten lassen, daß ihm der natürliche Boden mehr und mehr entzogen wird. Diese Befürchtung ist begründet durch den Umstand, daß einerseits die Käufer sich nur noch selten zur Erteilung von Aufträgen bequemen, andererseits aber die Verkäufer solche verlangen, wodurch der Vermittler zur Ausfüllung der entstehenden Lücke, und damit auf den Weg des Eigenrisikos gedrängt wird. So unnatürlich dieser Zustand ist, so bedauerlich ist sein Bestehen für das ganze Agenturgewerbe im Getreidehandel, und es wäre zu wünschen, daß die gesunden Verhältnisse früherer Zeiten wiederkehrten, wo lediglich Tüchtigkeit und Fleiß zu Erfolgen führten. Die reichen einheimischen Ernten brachten den Vermittlern des inländischen Geschäftes zwar zeitweise rege Tätigkeit, allein sie war nicht von Dauer, weil die Zufuhrquellen für den hiesigen Platz durch die Ausfuhr der sonst für ihn bestimmten Waren nach dem Auslande mehr oder weniger versiegten. Erst gegen Jahresschluß bereitete sich darin eine Aenderung vor, weil die ausländische Nachfrage vollständig ins Stocken geriet und damit die Verkaufsplätze wieder auf den Weg hierher gewiesen wurden.

Kaffee.

Das Kaffeegeschäft litt außerordentlich unter den großen Preisschwankungen. Das Vertrauen der Kundschaft wurde dadurch sehr erschüttert, die Käufer hatten große Konjunkturverluste, und die Folge davon war, daß die Einkäufe auf ein Minimum beschränkt wurden und eigentlich das ganze Jahr hindurch nur das unbedingt Nötige gekauft wurde. Infolgedessen erforderte das Agenturgeschäft sehr viel Arbeit, die Orders verzettelten sich und die angewandte Mühe des Vermittlers war oft vergebens. Das Geschäftsergebnis der Kaffeeagenten ist im Jahre 1913 sicherlich hinter dem des Jahres 1912 zurückgeblieben.

Getrocknete amer. Früchte

Das Agenturgeschäft in getrockneten kalifornischen Früchten war erschwert durch hohe Preise, verursacht durch eine kleine Ernte und durch Vorräte aus der alten Ernte bei den Käufern. Dagegen begünstigten bei Ringäpfeln aus den Nordstaaten niedrige Preise einen leichten Verkauf; das Geschäft war gut, da die Nachfrage infolge höherer Preise für einheimische Aepfel lebhafter war.

Smyrna-Rosinen, Mandeln.

Die Schwierigkeiten im Verkehr mit der Türkei, welche im Vorjahre den Handel mit Smyrnarosinen beherrschten, waren in diesem Jahre nicht mehr vorhanden, und infolgedessen war das Geschäft regulär. Zu Beginn der Kampagne erschwerten starke Preisschwankungen das Geschäft. Im großen und ganzen war es aber leidlich. Das Agenturgeschäft in Mandeln war gut und bei den hohen Preisen auch lohnend. Große Abschlüsse wurden aber nicht getätigt, sondern es wurde von der Hand in den

Mund gekauft, und das Vermittlungsgeschäft erforderte aus diesem Grunde sehr viel Mühe und Arbeit.

Das Agenturgeschäft in Zucker bewegte sich infolge eines regelmäßigen Bedarfsgeschäfts in normalen Grenzen. Zucker.

In Reis war das Agenturgeschäft geringer, da der Artikel immer noch seinen hohen Preisstand behauptete und die Käufer kein Vertrauen hatten, große Lieferungskäufe einzugehen. Der Konsum war infolge der großen Kartoffelernte geringer. Reis.

Das Agenturgeschäft in Butter blieb unverändert. Nur die Agenten, welche in russischer Butter arbeiten, haben wohl mit einem Minderertrag der Provision zu rechnen, da diese Provenienz knapper zugeführt wurde. Butter.

Der Provisionsertrag im Käseagenturgeschäft war für die betr. Agenten geringer infolge des ungewöhnlich niedrigen Preisstandes und des im letzten Halbjahre verminderten Konsums. Käse.

Das Agenturgewerbe in der Zigarrenbranche bewegte sich im Jahre 1913 mehr oder weniger auf schwankendem Boden. Einerseits war der Verbrauch bei der reellen Händlerkundschaft durch den Unfug der Preisschleuderei im Zigarettenhandel sehr zurückgegangen, andererseits konnte und sollte der Agent bei der Unsicherheit der Verhältnisse diejenigen Händlerkreise nicht unterstützen, welche der ruinösen Preisschleuderei huldigen. Es bedurfte daher besonderer Anstrengungen, um das Agenturgeschäft lohnend zu gestalten, was nicht überall möglich war, da infolge der in Groß-Berlin darniederliegenden Verhältnisse auch viele Verluste vorkamen. Die Provisionssätze sind auch im Jahre 1913 nicht gestiegen, so daß die aufgewendete Mühe des Handelsagenten keinen entsprechenden Lohn gefunden hat. Die Steuerkraft des Handelsagenten wird einerseits durch den Schleichhandel mit Tabakfabrikaten seitens der Beamten bei den Behörden geschädigt, andererseits aber dazu benutzt, zu Notstandsgehältern an dieselben Beamten beizutragen. Zigarren.

Für das Agenturgewerbe der Gold-, Silberwaren- und Bijouteriebranche war das Berichtsjahr nicht günstig. Infolge der vorhandenen reichlich großen Warenläger bei den Grossisten und der von den Detailleuren gegebenen kleinen Orders wurde von ersteren nur sehr langsam und zurückhaltend bestellt. Nur im Monat Dezember war das Geschäft etwas lebhafter. Auch das Exportgeschäft ließ sehr zu wünschen übrig, besonders nach den Balkanstaaten. Gold-, Silberwaren- und Bijouteriebranche.

Das Agenturgeschäft in Metallwaren, feinen Lederwaren, Haushaltungs- und Luxus-, Schreibwaren und Bureauartikeln war im Jahre 1913 sehr ungünstig. Das deutsche Geschäft, speziell in verschiedenen Großstädten, allen voran in Berlin, litt unter den Wirkungen des Krieges auf dem Balkan und der damit in Verbindung stehenden politischen Spannungen, sowie unter den so sehr erschwerten Geldverhältnissen. Zahlungen erfolgten in Metall-, Leder-, Haushaltungs- Luxuswaren

der ganzen Branche äußerst schleppend. Auch das Exportgeschäft war schlechter als in den früheren Jahren. Nordamerika hielt die Aufträge wegen des neuen Tarifes zurück, und in vielen Artikeln ist der Umsatz gegen frühere Jahre ganz erheblich zurückgegangen. Der in vergangenen Jahren so blühende Export nach Südamerika hat ebenfalls besonders gegen Ende des Berichtsjahres schwer zu leiden gehabt. Die Krisis auf den Geldmärkten, die schlechten Ernten in Brasilien und Argentinien, sowie die Unruhen in einzelnen Staaten, ganz besonders in Mexiko, haben den Gesamtexport schwer geschädigt. Da die genannten Branchen bei unsicheren Verhältnissen in allererster Linie in Mitleidenschaft gezogen werden, so sind auch die Aussichten für das neue Jahr recht trübe. Ganz besonders in Argentinien hat der deutsche Exporthandel schwere Verluste zu ertragen gehabt.

Glas, Porzellan, Steingut.

Das Agenturgeschäft in Glas, Porzellan, Steingut und Gebrauchsartikeln erreichte nicht die Höhe des Vorjahres. Die politische Lage und vor allen Dingen die Geldknappheit verminderten die Umsätze. Auch der Export hielt sich in mäßigen Grenzen. Südamerika kaufte wenig, Mexiko fiel ganz aus. Auch in Nordamerika ist die Lage ungeklärt. Besonders im Sommer war die allgemeine Geschäftslage sehr still, und wenn auch die Nachfrage vom Oktober ab wieder lebhafter wurde, so ließ sich der Ausfall nicht wieder einholen. Die Preise für Beleuchtungsglas, Cylinder und Schirme waren derartig niedrig, daß sie nicht die Herstellungskosten deckten; die Preise dieser Artikel sind daher kürzlich um 20% erhöht worden.

Drogen und Chemikalien

Das Agenturgeschäft in Drogen- und Chemikalien war im vergangenen Jahre nicht zufriedenstellend. Im ersten Halbjahre war das Geschäft recht ruhig und späterhin zeigte sich, besonders im Chemikalienhandel, bei sehr vielen Artikeln eine rückgängige Konjunktur, die die Umsätze weiter zurückgehen ließ. Geradezu trostlos liegt das Geschäft in Bleiweiß. Während in früheren Jahren am Jahresschluß schon Abschlüsse für das Jahr so weit hinaus gemacht waren, wie nur irgend möglich, dürfte in diesem Jahre kaum ein einziger Abschluß getätigt sein. Grund hierfür sind die traurigen Verhältnisse am Hypothekenmarkt und im Baugewerbe, das Verbot der Staatsbehörden, daß bei Arbeiten für sie Bleiweiß keine Verwendung mehr finden darf, und der bis vor kurzer Zeit ganz außerordentlich hoch gewesene Preis für Rohblei.

Garne.

Auch im Garnagenturgeschäft machte sich im verflossenen Jahre die allgemeine Depression bemerkbar; die Geschäfte wickelten sich schwerer ab als früher, und auch der Umsatz war kleiner. Wollene Strickgarne, besonders solche, die für Sportartikel verarbeitet werden, waren das ganze Jahr hindurch begehrt, so daß ein ziemlich regelmäßiger Absatz darin stattfand. Die seit Beginn des Jahres 1913 gegen das Vorjahr wesentlich

erhöhten Preise, die im Laufe des Jahres noch eine weitere Steigerung erfuhren, konnten sich aber gegen Ende des Jahres nicht mehr behaupten, sondern gingen entsprechend den reduzierten Preisen für Croßbredwolle zurück. Trotzdem der Bedarf darin noch immer gut ist, konnten die Konsumenten sich aber bis Jahresschluß noch nicht entschließen, die Abschlüsse für das Jahr 1914 zu machen, weil sie noch ein weiteres Abbröckeln der Preise bei der allgemeinen schlechten Geschäftslage der gesamten Textilindustrie befürchteten. Teppichgarne waren das ganze Jahr hindurch wenig verlangt; man hörte von den Fabrikanten fortlaufend Klagen über flaues Geschäft. Garne für Kabelwerke wurden auch etwas weniger als im Vorjahre gekauft. Auch der Absatz von Ramiegarnen für die Gasglühlichtfabrikation ließ zu wünschen übrig. Allem Anschein nach waren in dieser Branche die Aufträge, besonders aus England, nicht wie in früheren Jahren zur eigentlichen Saison in großer Masse vorhanden, sondern nur in bescheidenen Grenzen eingegangen, so daß seit Mitte November ein auffallend ruhiges Geschäft zu konstatieren war. Der Konsum von Kunstseide hat sich nicht wesentlich gegen das Vorjahr geändert.

Damenkleiderstoffe.

Die allgemeine wirtschaftliche Depression des Jahres 1913 lastete schwer auf dem Agenturgeschäft in Kleiderstoffen. Dazu kam noch die überaus ungünstige Witterung des Jahres, die ebenfalls den Gang des Geschäftes ungünstig beeinflußte. In den ersten Monaten des Jahres war das Geschäft noch günstig, doch flaute es nachher wesentlich ab, so daß die letzten 6 oder 9 Monate zu den schwierigsten Perioden gehörte, die dieser Zweig des Agenturgewerbes in den letzten Jahren zu verzeichnen hatte. Der stetig schneller folgende Wechsel der Mode stellte an die Arbeitskraft der Agenten der Kleiderstoffbranche immer höhere Ansprüche, zumal auch im Jahre 1913 der im vorigen Bericht erwähnte Wechsel in der Art der von den Kleiderstoffgrossisten geführten Artikel noch lebhafter in Erscheinung trat. Der Umsatz in den früher als Kleiderstoffe bezeichneten 90 bis 110 cm breiten wollenen, resp. holbwollenen Geweben ist wieder zurückgegangen und durch seidene, halbseidene und namentlich baumwollene Phantasiestoffe ersetzt worden. Es hat sich dadurch ein wesentlicher Umschwung in den Bezugsquellen vollzogen, von denen ein großer Teil im Auslande liegt. Im Berichtsjahre sind namentlich viele Stoffe aus Frankreich eingeführt worden. Wenn es auch einer Reihe von Agenten gelungen ist, sich die Vertretungen ausländischer Häuser in den verlangten Stoffen zu verschaffen, so wird doch von einem Teil der Verbraucher derartige Ware von dem ausländischen Kommissionär, der an den Produktionsplätzen wohnt, bezogen. Es ist dies ein Uebelstand, der den Umsätzen der Kleiderstoffagenten wesentlich Abbruch tut. Der schon oben erwähnte, überaus hastige Wechsel der Mode erfordert

mehr und mehr die vollste Aufmerksamkeit des Vertreters, der den ständig wechselnden Launen der Mode folgen muß, um rechtzeitig seine Fabrikanten zu unterrichten und ihnen die notwendigen Angaben und das notwendige Material in die Hand zu geben, damit sie den Wünschen der Kundschaft folgen können. Dieses Moment macht die Mitarbeit des Agenten für den Fabrikanten, der auf der Höhe bleiben will, immer notwendiger; doch steht der Verdienst der Kleiderstoffvertreter zu der übergroßen Arbeit, die er heute, um auf der Höhe zu bleiben und seine Fabrikanten auf dieser zu erhalten, vollbringt, in keinem Verhältnis. Der moderne, eine überaus nervöse Arbeit verrichtende Kleiderstoffagent verdient heute noch immer dieselben kleinen Provisionssätze wie der Kleiderstoffagent vergangener Zeiten, der ruhiger und gemächlicher arbeiten konnte und dessen Verdienst bei der damaligen größeren Kaufkraft des Geldes verhältnismäßig größer war.

Ueber die Mode spricht sich in gleichem Sinne ein anderer Berichterstatter aus, dessen Bericht wir nachfolgende ergänzende Ausführungen entnehmen:

Der Konsum von 110 cm breiter Ware, d. h. von Stoffen, die zu Kleidern verarbeitet werden, geht von Jahr zu Jahr zurück und wird von 130 cm breiter Ware, die sowohl von den Kleiderstoff- wie auch Konfektionsstoffgrossisten geführt wird, verdrängt. Hinzu kommt, daß baumwollene Artikel sehr begehrt waren und daß der Einkäufer, wenn der Artikel schön ist, gar nicht mehr nach dessen Bestandteilen fragt. Bevorzugt wurden immer noch bunte englische Genres und gemusterte Stoffe, und erst in den letzten Monaten des Jahres spielten Uni-Stoffe wie Crep und Cotelé eine größere Rolle. Es hat den Anschein, als ob das Jahr 1914 einen Umschwung in der Mode dahin bringen würde, daß Uni-Stoffe vorwiegen, und daß besonders bunte englische Genres ganz zurückgedrängt werden. Der Umsatz hielt sich, dank der immerwährenden Musterungen, auf der Höhe der vorhergehenden Jahre, obwohl der Verkauf infolge des schlechten Detailgeschäfts viel schwieriger war.

Mäntelstoffe. Das Geschäft in fassonierten halbseidenen Mäntelstoffen setzte am Anfang des Jahres sehr groß ein; auch war der Export besonders nach den Vereinigten Staaten von Amerika recht stark. Diese Lebhaftigkeit des Geschäfts hielt bis zum Anfang des zweiten Halbjahres an, hörte dann aber, durch die schlechte Witterung beeinflußt, vollkommen auf, so daß gar keine Nachorders erteilt wurden. Für das Jahr 1914 sind die Aussichten bei regulärem Geschäft trotzdem recht günstig.

Tuche. Die im letzten Berichte ausgesprochene Hoffnung, daß das Tuchagenturgeschäft sich in diesem Berichtsjahre wieder heben würde, sobald sich die Abnehmer an die neuen Einkaufsbedingungen gewöhnt haben würden, hat sich nicht erfüllt. Das Geschäft des Berichtsjahres stand ganz im Zeichen der deutschen

Tuchkonvention. Diese konnte in keinem ungünstigeren Zeitpunkte begründet werden. In den Bedingungen, die die Konvention von Anfang an stellte, und die fortgesetzt ergänzt wurden, befanden sich verschiedene Härten und Unkulanzen, die wohl hätten vermieden werden können, und die die Abnehmer zu einem gemeinschaftlichen Vorgehen veranlaßten. Die verschiedenen Branchen, die Herrenkonfektionäre, Knabenkonfektionäre, Kleiderfabrikanten, Tuchgrossisten und Tuchversender, traten zu einer Interessengemeinschaft „deutscher Tuchgroßabnehmer" zusammen. Hierdurch begann ein Kampf der beiden Interessengruppen, der das ohnedies nicht auf wirtschaftlicher Höhe befindliche Geschäft noch mehr herunterbrachte. Während vordem dem Agenten durch freie Musterlieferung eine größere Chance bei der Aufnahme seiner Artikel geboten war, hat sich die Kundschaft jetzt auf die Aufnahme geringerer Mustermengen beschränkt, da sie solche bezahlen mußte. Der erwähnte Kampf hat aber auch weiterhin lähmend auf das Geschäft gewirkt, zumal er in einer Art geführt worden ist, der wenig Aussicht auf eine Einigung der Parteien bot. Ein Teil der Schwierigkeiten bestand auch in dem Umstande, daß die einzelnen Gruppen des zusammengeschweißten Abnehmerverbandes jede für sich andere Interessen hatten. Als schließlich die Delegierten beider Parteien nach langen Beratungen, in denen die Meinungen hart aufeinander platzten, zu einer Verständigung kamen, und man glaubte, nun werde der Friede und hiermit eine Regelung des Geschäftes herbeigeführt werden, desavouierte die Generalversammlung der Tuchkonvention ihre Delegierten, und hierdurch wurde der Kampf noch weiter entfacht. Die Interessengemeinschaft deutscher Tuchgroßabnehmer hat daraufhin, kurz nach Beginn der Offerten für die neue Wintersaison, eine Ordersperre über alle Fabrikanten der deutschen Tuchkonvention beschlossen. Diese Maßnahme war ein harter Schlag für alle Tuchagenten, die nun ihre Winterkollektionen vorlegten und hierauf zum größten Teil nur Muster in Formaten loswurden, die unberechnet abgegeben werden. So war die Situation bei Beginn des Jahres 1914, an einem Zeitpunkte, an dem sonst Aufträge für den kommenden Winter getätigt worden sind. Zurzeit — Mitte Februar 1914 — ist endlich der Friede hergestellt worden, und die Agenten der Tuchbranche sind mit allen Kräften bemüht, das Versäumte nachzuholen. Hoffentlich gestaltet sich das Agenturgeschäft, das in dem geschilderten Kampfe mehr als jeder andere Zweig des Kaufmannsstandes zwischen zwei Feuern stand, in diesem Jahre durch geordnete Branchenverhältnisse wieder besser, so daß die Scharte des Berichtsjahres ausgewetzt wird.

Gardinen. Trotz des allgemeinen schlechten Geschäftsganges sind die Umsätze in der Gardinenbranche im Jahre 1913 nicht nur nicht zurückgegangen, sondern sogar noch gestiegen. Hierdurch ist auch die Lage der Agenten günstig beeinflußt worden. Die Preis-

erhöhungen, die die Webereien laut Bericht des Vorjahres beschlossen hatten und die sie anfangs 1913 in Kraft treten ließen, waren auch für die Grossisten sehr nutzbringend, da sich diese bereits eingedeckt hatten. Während des ganzen Berichtsjahres hat sich die Mode für Künstlergardinen noch weiter durchgesetzt und die Meterware fast ganz verdrängt. Auch in bunten Madrasgardinen und Viteragen wurden 1913 große Umsätze erzielt. Dagegen hat der Handel mit Band- und Spachtelgardinen durch die hierfür ungünstige Mode gelitten. Daher haben auch die Vertreter für diese Ware im Jahre schlecht abgeschnitten.

Verbandstoffe. In Verbandstoffen zeigte das Agenturgeschäft eine bisher nicht gekannte Höhe. Es ist dies auf die Balkankriege, sowie auf die stete Kriegsbereitschaft des Deutschen Reiches zurückzuführen. Die meisten Balkanstaaten decken einen großen Teil ihres Bedarfes bei Berliner Fabriken, die ihre dazu benötigten Materialien aus Plauen beziehen, das während des ganzen Jahres in diesen Artikeln beschäftigt war.

Rauchwaren. Das Jahr 1913 war für das Agenturgeschäft in der Rauchwarenbranche nicht zufriedenstellend. Die sehr hohen Preise, welche im Januar 1913 für fast alle Artikel einsetzten, die unsicheren politischen Verhältnisse in Verbindung mit dem hohen Geldstand waren einem großen Absatz hinderlich. Die Fabrikanten sowohl wie die Detaillisten hielten mit ihren Einkäufen zurück, weil noch größere Vorräte aus 1912 vorhanden waren und man annahm, daß die hohen Preise im Sommer weichen würden. Man täuschte sich darin nicht, denn das zweite Semester 1913 brachte wesentliche Preisreduktionen des Rohmaterials; dadurch entstanden sehr bedeutende Verluste, und eine große Anzahl von Rauchwarenhändlern mußte die Zahlungen einstellen. Die durch die fallenden Preise entwerteten Läger und das sehr schlechte Herbstwetter drückten auf die Kaufkraft ganz besonders. Seit vielen Jahren hat die Branche nicht ein so wenig befriedigendes Resultat ergeben wie im Jahre 1913. Jetzt, nachdem die Situation auf dem Rauchwarenmarkte etwas geklärt ist, hofft man für 1914 wieder besseren Zeiten entgegensehen zu dürfen.

Schuhwaren. Das Berichtsjahr war für das Schuhwarenagenturgewerbe ein schweres Jahr. Die Konjunktur der Schuhindustrie wie des Schuhhandels war rückgängig und brachte schwierige Verhältnisse. Eine bedeutende Verteuerung des Rohmaterials mußte eine wesentliche Preiserhöhung der fertigen Ware im Gefolge haben, und zu dem durch die Ungunst der Witterungsverhältnisse und einen übertriebenen Wettbewerb verursachten schleppenden Geschäftsgang trat noch eine wesentliche Krediteinschränkung. Leidet aber Industrie und Handel, so wird der Agent besonders schwer in Mitleidenschaft gezogen. Die höheren

Preise konnten nur schwer und zum kleinen Teil, oftmals überhaupt nicht, durchgesetzt werden, und manche Order scheiterte hieran. In der Schuhwarenindustrie traten infolge der Krediteinschränkungen zahlreiche Konkurse und Insolvenzen ein. Der Berichterstatter stellte fest, trotzdem ihm eine nur unvollständige Statistik zu Gebote stand, daß allein in Deutschland einige 90 Schuhfabriken die Zahlungen einstellen mußten, eine Zahl, die wohl jeden Rekord schlägt, die sich aber nach einer genauen Statistik noch wesentlich erhöhen dürfte. Von diesen Zusammenbrüchen ist das Agenturgewerbe besonders schwer betroffen worden, denn große Summen an Provision und Spesenauslagen gingen diesem damit verloren. Wenn man berücksichtigt, daß die Provision nichts anderes als einen Arbeitslohn für den Agenten bildet, so muß immer und immer wieder betont werden, daß unsere Gesetzgebung diesem endlich den Schutz angedeihen lassen sollte, indem sie für die Agentenforderungen, speziell für Provision, ein Vorrecht im Konkurse des Geschäftsherrn zubilligt. Der Markt wird von den Fabrikdetaillisten, einigen wenigen Großdetailleuren mit vielen Filialen und einigen Hof- und Etagengeschäften beherrscht, für die aber nur einige wenige Agenturen in Betracht kommen; der mittlere und kleinere Handelsstand kann den Kampf mit dieser Konkurrenz weder gut noch andauernd bestehen und wird nach und nach erdrückt. Der Agent verliert somit nach beiden Seiten, sowohl an Lieferanten wie Abnehmern, ihm wert und lieb gewordene Verbindungen, für die er bei der Ungunst der Verhältnisse keinen Ersatz finden kann. Trotz alledem ist der Zudrang zum Schuhwarenagenturgeschäft enorm; in den Fachzeitungen werden zahlreiche Agenturen gesucht, speziell von Neulingen, aber nicht angeboten. — Die Partie- und Lombardschuhgeschäfte florieren nach wie vor und wuchern immer üppiger weiter; sie versuchen sogar schon, die mißliche Situation der Agenten für sich auszunutzen, indem sie durch Zirkulare diesen erhebliche Provisionen für den Nachweis von Not- und Partieverkäufen bieten. Während so die Erwerbsverhältnisse recht schwierig geworden sind, treten wirtschaftlich immer größere Anforderungen heran, und wenn mit der Jahreswende und dem kommenden Frühling auch neue Hoffnungen erweckt werden, so muß man deren Erfüllungsmöglichkeit doch recht pessimistisch gegenüberstehen.

Papier. Die Verhältnisse im Papieragenturgeschäft haben sich im verflossenen Jahre nicht gebessert; die Unterbringung der Produktion wird immer schwieriger, namentlich in Druckpapier und den mittelfeinen Papiersorten. Zeitweise haben verschiedene Papierfabriken die Fabrikation eingeschränkt. In den besseren Papiersorten war das Angebot nicht so bedeutend wie in den geringeren Sorten. In Pappen und Packpapieren war das Angebot stärker als die Nachfrage: namentlich für die Pappenfabrikation war das Ge-

schäftsjahr ungünstig. Infolge der allgemeinen ungünstigen Geschäftslage ist der Verbrauch in allen Sorten wesentlich zurückgegangen.

XV. Verschiedene Geschäftszweige.

188. Musikinstrumente.

Pianoforte-industrie.
Allgemeines.

Das Jahr 1913 war für die Pianoforteindustrie ohne Zweifel nicht günstig: Die allgemein herrschende Geldnot wirkte auf den Absatz von Luxusartikeln, zu denen auch Klaviere gehören, ganz besonders hemmend ein, und Fabrikanten sowohl als Händler litten unter dem völlig unzureichenden Eingang von Aufträgen. Die Fabrikanten begehrtester Marken in gangbarster, billigster Preislage, die in normalen Geschäftsjahren mit Aufträgen auf Monate im Voraus besetzt zu sein pflegen, griffen zu dem ungewöhnlichen Mittel, zu Ausnahmepreisen- und Bedingungen zu offerieren, um große Betriebseinschränkungen zu vermeiden. Die Fabrikanten großer angesehendster und teuerster Qualitäten dagegen, die sonst in der beneidenswerten Lage sind, alles an sich herantreten lassen zu können, mußten bei ihren Vertretern um Aufträge bitten, die dann auch sofort ausgeführt werden konnten. Besonders betroffen wurden von dem schlechten Geschäftsgange diejenigen Fabriken, deren Hauptabsatz in Europa liegt, während diejenigen Fabriken, die ein ausgedehntes überseeisches Absatzgebiet haben, wesentlich günstiger gestellt waren, da das überseeische Geschäft von der europäischen Geschäftslage nicht immer beeinflußt wird. So hat trotz des geringen Beschäftigungsgrades der deutschen Pianofabrikation der Export von Klavieren im Berichtsjahre gegen das Vorjahr wiederum zugenommen.

Die Ursache der Geldknappheit und der dadurch verursachten schlechten Geschäftslage im Berichtsjahre dürfte nur in den Balkankriegen zu suchen sein. Bis unmittelbar vor Ausbruch des ersten Krieges war die Geschäftslage in der Pianoforte-Industrie glänzend, der Stillstand trat aber sofort nach Ausbruch des Krieges ein und bis jetzt hat sich das Geschäft nicht wieder beleben können. Hierbei kommen die Balkanländer selbst als Abnehmer wenig in Frage, sondern vielmehr die Großmächte, welche auf dem Balkan interessiert sind. Man fürchtete, daß die Balkanwirren einen europäischen Krieg herbeiführen könnten und hielt wohl sein Geld nach Möglichkeit zusammen. — Zugenommen gegen früher hat der Verkauf von kleinen Stutzflügeln, die sich immer größerer Beliebtheit erfreuen. In dem Bau solcher Flügel, namentlich in mittlerer Preislage, leisten die deutschen Fabriken Ausgezeichnetes und werden hierin von den ausländischen Fabriken nicht erreicht. Auch der Verkauf von Pianinos und Flügeln

mit eingebautem Spielapparat nimmt in allen Ländern stetig zu. In der Fabrikation von Spielapparaten ist die deutsche Industrie ebenfalls sehr leistungsfähig und steht in bezug auf die Qualität hinter keinem anderen Lande zurück. Trotzdem ist aber noch ein großer Teil der in deutsche Instrumente eingebauten Spielapparate ausländischen Ursprungs. — Von größeren Lohnbewegungen ist diese Industrie im Berichtsjahre verschont geblieben. Wohl ist es hier und da zu Arbeitseinstellungen gekommen, die aber jedesmal nur von kurzer Dauer waren und nach geringen Zugeständnissen beigelegt worden sind.

Rohmaterialien. Die Preise für Rohmaterialien sind im Berichtsjahre wiederum vielfach in die Höhe gegangen. Namentlich für Elfenbein und gewisse in- und ausländische Hölzer gingen die Preise ständig in die Höhe. Von verschiedenen Seiten aus Fabrikantenkreisen wurde daher wiederum der Vorschlag gemacht, durch ein geschlossenes Vorgehen höhere Verkaufspreise zu erzielen, doch konnte man dieser Anregung nicht näher treten, da die allgemeine Geschäftslage darunter nur noch mehr gelitten hätte.

Kartellierung. Eine Gefahr droht der Pianoforte-Industrie durch das Vorgehen der Pianomechanikfabrikanten. Diese haben ein Kartell gebildet und sich gegenseitig bei einer hohen Konventionalstrafe zu so rigorosen Bedingungen gegenüber ihren Abnehmern, den Pianofortefabrikanten, verpflichtet, daß die Pianofortefabrikanten der Willkür der Mechanikfabrikanten rettungslos ausgeliefert zu werden scheinen. In den interessierten Kreisen der Pianoforte-Industrie sind bereits eifrige Erwägungen über geeignete Abwehrmaßregeln im Gange.

Export. Von den einzelnen Exportgebieten wäre zu sagen, daß Großbritannien immer noch der größte Abnehmer deutscher Pianos ist, wenn man auch nicht verkennen darf, daß die englischen Fabrikanten immer mehr Oberwasser gewinnen. Der Erfolg der englischen Fabrikation ist weniger zurückzuführen auf überlegene Qualität der englischen Erzeugnisse, sondern vielmehr auf die außerordentliche Hetzerei eines Teils der viel gelesenen englischen Presse, die durch englische Fabrikantenkreise beeinflußt wird. Namentlich während der Zeit politischer Spannung fallen derartige Hetzereien auf einen sehr fruchtbaren Boden, und es gibt in England schon große Gebiete, in denen Händler gegen ihre eigene bessere Ueberzeugung von der überlegenen Qualität der deutschen Instrumente solche nicht mehr zu führen wagen. Daß trotzdem England immer noch unser größter Exportabnehmer ist und einstweilen wohl auch bleiben wird, beweist die außerordentlich große Aufnahmefähigkeit dieses Landes. Australien und Neu-Seeland sandten im Berichtsjahre wiederum gute Aufträge, wenn dieselben auch nicht auf der gleichen Höhe des Vorjahres standen. Die Berichte aus Australien vom Anfang des Jahres lauteten hinsichtlich der Kaufkraft nicht ermutigend.

Der Ertrag an Wolle war bedeutend geringer gewesen als im Vorjahre, und auch die Ernte blieb wesentlich unter dem Durchschnitt. Trotzdem war der Eingang von Aufträgen aus vorgenannten Ländern befriedigend und steigerte sich namentlich gegen Ende des Jahres. Südafrika hatte wieder ein sehr gutes Geschäftsjahr zu verzeichnen und der Eingang an Aufträgen stand demjenigen des Vorjahres in keiner Weise nach. Der Streik der Goldminenarbeiter in Transvaal, welcher um die Mitte des Jahres auszubrechen drohte und, wenn er zum Ausbruch gekommen wäre, eine schwere Katastrophe für das südafrikanische Geschäft bedeutet hätte, wurde glücklicherweise in letzter Stunde vermieden. Nordamerika und Canada bleiben einstweilen wegen des hohen Zolles der deutschen Pianoforte-Industrie noch verschlossen. Trotzdem gingen verschiedene Aufträge auf deutsche Pianos aus der nordamerikanischen Union ein, und zwar handelte es sich jedesmal um Nachbestellungen auf Grund früherer Lieferungen. Die deutschen Instrumente gefallen dort eben sehr gut und es wird dadurch wieder bewiesen, daß bei einigermaßen günstigen Zollverhältnissen die deutschen Instrumente auch in Nordamerika und Canada Eingang finden würden. — In Mexico lag das Geschäft während des ganzen Geschäftsjahres fast ganz still, infolge der unstäten inneren Verhältnisse dieses Landes. Normale Verhältnisse in Mexico vorausgesetzt, gehört dieses Land trotz der Nähe der nordamerikanischen Konkurrenz zu den besten regelmäßigen Abnehmern der deutschen Industrie. — Kuba gehört ebenfalls zu den größten Abnehmern deutscher Pianos und der Absatz dorthin ist auch im Berichtsjahr nicht unwesentlich gestiegen, trotzdem in diesem Lande die nordamerikanischen Instrumente naturgemäß die weitgehendsten Vergünstigungen genießen. Die deutschen Instrumente werden dort genau so hoch besteuert wie in der Union selbst. Die übrigen Inseln des westindischen Archipels kommen als Abnehmer weit weniger in Betracht. — In Zentralamerika bestehen einstweilen nur geringe Absatzmöglichkeiten für Pianos. Das Geschäft dorthin hielt sich in den üblichen bescheidenen Grenzen. — Von den Abnehmern in Südamerika steht Argentinien an erster Stelle. Dieses Land wurde aber von der allgemeinen politischen Lage ungünstig beeinflußt und sandte daher nicht in dem gleichen Maße Aufträge wie früher, obwohl in einer sehr günstigen Ernte die Vorbedingungen für ein gutes Geschäft gegeben gewesen wären. Wegen der allgemeinen europäischen Lage fand die Ernte aber nicht ohne weiteres in Europa Abnahme, sie konnte nicht so glatt wie üblich realisiert werden, und mußte lange Zeit an den Produktionsstätten liegen bleiben, so daß infolgedessen Argentinien geringere Aufträge nach Europa legte. — Brasilien stand auf gleicher Höhe wie früher und sandte gleichmäßig Aufträge. Das gleiche ist von Uruguay, Chile, Peru und Colombien zu sagen. Namentlich

nach letztgenanntem Lande ist der Absatz im Berichtsjahre nicht unerheblich gestiegen. — Die übrigen südamerikanischen Staaten Ecuador, Bolivia und Venezuela bieten nur ein bescheidenes Geschäft und sandten im Berichtsjahr nicht größere Aufträge als bisher. — Asien kommt als Abnehmer deutscher Pianos weniger in Frage, weil in den größten Ländern dieses Erdteils die Musik noch nicht genügend entwickelt ist. Die größten Abnehmer sind die Philippinen, woher auch in diesem Jahre größere Aufträge eingingen. In bezug auf die Zollverhältnisse befinden sich die Philippinen genau in gleicher Lage wie Kuba, auch dort gilt der gleiche Tarif wie in der Union. Nach dem Inkrafttreten dieses Tarifs sank der deutsche Export nach den Philippinen in merklicher Weise zugunsten der amerikanischen Instrumente, doch haben die deutschen Instrumente durch ihre überlegene Qualität sich bald wieder Geltung zu schaffen gewußt. Nach British-Indien und Niederländisch-Indien war das Geschäft gleichmäßig wie in den Vorjahren. Von großer Bedeutung ist der Export deutscher Pianos dorthin nicht, weil die Instrumente sehr unter dem Einfluß des Klimas leiden. — Von den Ländern Europas ist nach Großbritannien Rußland der größte Abnehmer und hielt sich während des Berichtsjahres auf gewohnter Höhe. Auch Italien sandte recht gute Aufträge. Dieses Land hatte unter der Balkankrisis wenig zu leiden, war dagegen nach der durch den Tripoliskrieg verursachten langen Ruhepause sehr aufnahmefähig. Nach sämtlichen übrigen Ländern Europas, war der Versand bedeutend geringer als in den Vorjahren: dazu gehörten auch Spanien, Portugal, Holland, Belgien, die Schweiz, sowie Norwegen, Schweden und Dänemark. Aus den Balkanstaaten blieben die Aufträge naturgemäß so gut wie ganz aus, nur Rumänien machte gegen Ende des Jahres wieder eine Ausnahme, und scheint sich auf ein gutes Geschäft vorzubereiten. Dasselbe trifft für Aegypten zu, welches nach Beendigung der Balkankriege bessere Aufträge sandte als im Vorjahre.

Pianomechanik.

Die Pianomechanikfabrikation richtete sich naturgemäß nach der Lage der Pianoforteindustrie. Die Mechanikfabrikation ist aber in bezug auf den Export insofern günstiger gestellt, als das Anwachsen der ausländischen Pianofortefabrikation der deutschen Mechanikfabrikation keinen Abbruch tut, weil die Mehrzahl der ausländischen Pianofortefabrikanten deutsche Mechaniken verwenden. Namentlich die englischen und österreichischen Pianofortefabrikanten kaufen in der Hauptsache deutsche Mechaniken, und da infolge der großen Propaganda der englischen Fach- und Tagespresse zugunsten der britischen Erzeugnisse die englische Fabrikation im letzten Berichtsjahre gut beschäftigt war, war der Export von Mechaniken nach England recht bedeutend. — Auch Oesterreich bezieht einen großen Teil seiner Pianomechaniken und sonstigen Pianofortebestandteile aus Deutschland. Um im Interesse der heimischen Pianofortefabrikation die Einfuhr

fertiger deutscher Pianos in Oesterreich zu verhindern, erhebt Oesterreich auf fertige deutsche Klaviere einen sehr hohen Eingangszoll, während dagegen Pianomechaniken und sonstige Bestandteile in Oesterreich zollfrei eingelassen werden. Die deutsche Pianoforteindustrie muß dagegen auf alle aus Oesterreich kommende Bestandteile für Pianobau, also namentlich Tonhölzer, einen hohen Eingangszoll bezahlen.

Klaviaturen. Die deutsche Klaviaturenindustrie ist hauptsächlich von dem Gange der deutschen Pianoforteindustrie abhängig. Der Export von Klaviaturen ist verhältnismäßig gering und erstreckt sich fast nur auf Rußland. Die deutschen Klaviaturfabrikanten waren daher auch in der Mehrzahl weniger beschäftigt als im Vorjahr.

Bezüglich der Aussichten für das Jahr 1914 ist zu sagen, daß sie bei der eingetretenen und hoffentlich anhaltenden Entspannung auf dem Geldmarkte gut sein könnten, da die Aufträge bisher lebhaft eingingen. Auch der Wiedereintritt normaler Verhältnisse in den Ländern des Balkan dürfte von gutem Einfluß sein. Da jedoch der Geschäftsgang in manchen anderen Branchen sehr unbefriedigend ist, so läßt sich schwer voraussagen, in welchem Umfange diese Tatsache auf das Pianofortegeschäft einwirken kann.

Blech-, Holz- und Schlaginstrumenten-Fabrikation. Die Industrie der Blech-, Holz- und Schlag-Instrumente war gut beschäftigt. Die Vermehrung des Heeres führte zur Ausrüstung einiger Musikkorps, auch Exportaufträge lagen in befriedigendem Maße vor. Leider hat der neue Zolltarif der Vereinigten Staaten auf Musikinstrumente keine nennenswerte Ermäßigung gebracht, so daß der Berliner Export nach dort minimal bleiben wird. Die Lieferungsverträge über Musikinstrumente im Bereiche der preußischen Heeresverwaltung würden ihren Zweck zum Schutze der deutschen Industrie und Ausschaltung der unlauteren Konkurrenz in noch höherem Maße erreichen, wenn die seitens der Lieferanten gemachten Angaben auf ihre Richtigkeit geprüft und Inspizierungen der Betriebe vorgenommen würden. Die Verdingungen der Bekleidungsämter auf Signalinstrumente fanden in diesem Jahre zum ersten Male nach den neuen Vorschriften statt. Die erhöhten Anforderungen hatten selbstverständlich eine angemessene Preissteigerung zur Folge, so daß die Berliner Industrie mit ihrer Qualitätsware erfolgreich konkurrieren konnte. Wie für die Vergebung der Musikinstrumente wird auch hier nur durch scharfe Kontrolle die lobenswerte Absicht der Behörde, die einheimische Industrie für den Mobilmachungsfall genügend zu stärken und nur beste Qualitäten zu beschaffen, erreicht werden. Sehr wünschenswert wäre es, wenn sich auch die Marine dem Vorgehen der Heeresverwaltung anschließen und analoge Bestimmungen erlassen würde, die ausschließlich beste deutsche Erzeugnisse zur Konkurrenz zulassen. Allerdings müßte auch hier das Prinzip der Billigkeit aufgegeben werden und nur die Qua-

lität ausschlaggebend sein. — Die Materialpreise bewegten sich auf mittlerer Höhe und waren besonders in der ersten Hälfte des Jahres mehrfachen Schwankungen ausgesetzt, blieben aber durchweg niedriger als im Vorjahre.

Drehorgeln

Das einst so glänzende Schaustellergewerbe geht immer mehr zurück. Die große Konkurrenz der gerade in den breiten Schichten des Publikums so beliebten Kinotheater hat selbst auf dem Lande die Bedeutung der artistischen Leistungen enorm herabgedrückt. Es kommen daher die Drehorgeln von Jahr zu Jahr weniger in Frage, und das heute noch Drehorgeln kaufende Publikum im Auslande ist meist in schlechten Geldverhältnissen. Ab und zu werden Drehorgeln noch nach dem Auslande geliefert, so nach Südamerika und Mexiko, doch hat der Export in diesem Artikel im letzten Jahre bedeutend nachgelassen.

Orchestrions.

Den modernen Kunstspielorchestrions wendet man von Jahr zu Jahr ein größeres Interesse zu. Es werden heute speziell in Berlin diese Kunstspielorchestrions mit Papiernoten hergestellt, die selbst die weitgehendsten Ansprüche, welche an die mechanische Wiedergabe eines Musikstückes gestellt werden können, befriedigen müssen. Man imitiert heute überraschend ähnlich ganze Militärkapellen, wie auch die zarteste Streichmusik eines Streichorchesters, und paßt das Aeußere dieser Orchestrions in Stil und Ausschmückung den heute geradezu blendend eingerichteten Räumen an, in denen derartige Werke Aufstellung finden. Die erzielten Preise waren zufriedenstellend und zeigten speziell die Abnehmer im Auslande, daß auch dort die bessere Ware gerne gekauft wird. Der Export war recht lebhaft, besonders Belgien, Holland, Oesterreich, Schweden, Rußland und Südamerika zeichneten sich als erstklassige Abnehmer aus.

Elektrische Klaviere.

Nach wie vor sind elektrische Klaviere ein Zugmittel ersten Ranges. Es waren beträchtliche Aufträge zu verzeichnen und ihr Export war noch größer als im vorigen Jahre.

Das Geschäft wurde den einzelnen Fabrikanten dadurch manchmal erschwert, daß von einzelnen Fabrikationsfirmen den Händlern größere Kommissionsläger anvertraut wurden, wodurch das in Anspruch genommene Ziel nur noch unnötig verlängert wird. Bei dem Wert solcher Instrumente werden durch derartige Manipulationen enorme Kapitalien festgelegt, was keineswegs zum Aufbau einer gesunden Zukunft dienen kann.

Die elektrischen Klaviere, besonders die mit Begleitung von Nebeninstrumenten, wie Zither, Xylophon, Violine usw. bilden auch heute den wesentlichen Fabrikationsartikel der mechanischen Musikbranche. Bei der ständigen Erweiterung des Exportes sind die Hoffnungen auf ein weiteres Bleiben der günstigen Konjunktur für das neue Geschäftsjahr recht gut.

189. Sprechmaschinen.

Die politischen Ereignisse im Südosten Europas haben den Handel in allen Luxusartikeln und so auch in Musikinstrumenten und Sprechapparaten ungünstig beeinflußt. Die wirtschaftliche Depression, die sich durch die unsichere Lage am Balkan der gesamten exportierenden Industrie mitteilte, ließ den Umsatz in den genannten Artikeln im Geschäftsjahre 1913 zurückgehen. Die deutsche Industrie, die hauptsächlich auf den Export nach Uebersee und dem übrigen Ausland angewiesen ist, war deshalb genötigt, mit Anspannung aller Kräfte zu arbeiten. Einige bedeutende Berliner Fabriken haben sich abermals dem schon seit einigen Jahren bestehenden Konzern angeschlossen, und zweifellos bildet diese Kartellierung eine wirtschaftliche Stärkung für sämtliche beteiligten Firmen. Die soeben beendigte Leipziger Frühjahrsmesse hat zum ersten Male seit langer Zeit wieder einen Aufschwung gezeigt. Es ist demnach zu hoffen, daß die Lage der Sprechmaschinenindustrie sich wieder bessert oder wenigstens normal wird.

Der Umsatz in Apparaten und Schallplatten ist erheblich gestiegen. Nur arbeiten die Fabriken und der Zwischenhandel mit ganz minimalem Nutzen. Insbesondere am Schallplattenmarkt ist eine ganz gewaltige Verschlechterung zu konstatieren, verursacht durch eine ganz unmotivierte Preisreduktion, die eine der bedeutendsten Schallplattenfabriken vorgenommen hat. Eine große Anzahl anderer Fabriken war aus Konkurrenzgründen genötigt, ihr Fabrikat ebenfalls zu verbilligen, und die Folge davon ist ein Wettstreit, der den ganzen Handel schädlich beeinflußt. Auch die Patentstreitigkeiten, die schon seit Jahren die Sprechmaschinenindustrie beunruhigen, sind noch immer nicht ganz entschieden. Der Großhandel brauchte dank einer intensiven Bearbeitung des Auslandes und einer vernünftigen Beschränkung der Unkosten durch einen wirtschaftlichen Zusammenschluß seine Geschäftstätigkeit nicht einschränken. Die gegenwärtige Gestaltung der Lage und des Marktes berechtigen zur Annahme, daß im Jahre 1914 Umsatz- und Gewinnquoten auf gleicher Höhe wie bisher bleiben, oder sich wenigstens nicht verschlechtern werden.

190. Gummiwaren.

Fabrikation. In diesem Jahre ist die Geschäftslage für die Gummifabriken keine günstige gewesen und scheint man allgemein auf eine baldige Besserung nicht allzu fest zu hoffen.

Rohgummi. Der Rohgummimarkt zeigte in diesem Jahre ein ganz ungewöhnliches Aussehen. Die Preise waren bis zum April ziemlich fest und stabil, nachdem sich aber herausstellte, daß die Plantagenproduktion ganz gewaltige Quantitäten schon in diesem

Jahre zur Ablieferung brachte, wichen die Preise rapide, und im September trat geradezu eine Panik ein, so daß einige Sorten unverkäuflich waren. Für unsere Kolonien, speziell für Kamerun und Ostafrika, dürfte die Krisis auch die bösesten Folgen haben, denn die erzielten Marktpreise deckten bei weitem nicht die Unkosten für das Sammeln auf den Plantagen, und die erzielten Preise für Wildkautschuk sind so gering, daß zu befürchten steht, daß Wildkautschuk von Afrika kaum noch, oder in ganz geringen Mengen später an den Markt gebracht werden wird, da die Sammel- und Transportspesen für die weit von der Küste gelegenen Gebiete so hoch sind, daß sich das Sammeln gar nicht mehr lohnt. Ob sich diese Verhältnisse ändern werden, ist schwer zu sagen. Das einzige Mittel, um wieder lohnendere Preise für den Pflanzer zu erzielen, dürfte eine allgemeine Einschränkung der Produktion sein. — Die brasilianischen Parapreise hielten sich verhältnismäßig wesentlich besser, und während im Oktober feinster Pflanzungsgummi, reiner „Hevea", mit ca. 2 sh bezahlt wurde, mußte man für die Standardmarke „Fine Para Hard Cure" 3/6 sh anlegen. Man nimmt aber an, daß Para auf die Dauer auch diesen hohen Preis nicht aufrechthalten wird und mehr den Notierungen der Pflanzungsgummis folgen dürfte.

Die beständige Erhöhung der Selbstkosten aller übrigen für die Gummifabrikation nötigen Materialien, wie leinene und baumwollene Gewebe, Chemikalien, Benzin, ferner die bedeutende Verteuerung der Kohlen, die andauernd steigenden Arbeitslöhne und Betriebskosten ließen eine gedeihliche Entwicklung nicht zu. **Andere Materialien.**

Wie zu erwarten, sind die Umsätze gegen die früheren Jahre zurückgeblieben, zumal infolge des regenreichen Sommers der Absatz von Gartenschläuchen gering war. Ebenso nachteilig wirkten die ungünstigen Verhältnisse in der Brau-, Maschinen- und Papierindustrie auf die Branche. **Umsätze.**

Die Erschwerung der Ausfuhr nach Italien, Frankreich, Rußland, Spanien durch allzu hohe Zölle besteht nach wie vor. Speziell ist der Verkehr nach Frankreich durch die schikanöse Zollbehandlung gerade für chirurgische Artikel lahmgelegt. Die Maßnahme der französischen Zollbehörde, daß alle deutschen Artikel die Inschrift „Importé d'Allemagne" tragen müssen, wirkt sehr störend. Wie zielbewußt die Bemühungen gewisser Kreise auf den Ausschluß deutscher Waren gerichtet sind, ist aus dem Umstand zu ersehen, daß ein Gesetz in Vorbereitung ist, welches die deutschen Sauger als angeblich gesundheitsschädlich von der Einfuhr ausschließen will. — Ganz besondere Vorsicht erheischte die Abwicklung der Geschäfte nach dem Orient und Balkan, unter dem Einfluß des Krieges und der noch bestehenden Wirren gingen dieselben stark zurück. Die Unruhen in Mexiko, die Krisis in mehreren südamerikanischen Staaten erschwerten das Geschäft **Export.**

auch dahin ganz außergewöhnlich und brachten nicht unbedeutende Verluste.

Nutzen.

Fußend auf die weichenden Rohgummipreise verlangten die Abnehmer eine entsprechende Herabsetzung der Verkaufspreise, die sich dann allerdings nicht immer mit den Herstellungskosten in Einklang bringen ließen, dazu kommt noch eine lebhafte Konkurrenz, wodurch bei sehr vielen Artikeln der Preis derartig herabgesetzt wurde, daß von einem nennenswerten Nutzen nicht mehr die Rede sein konnte. Die Preisherabsetzungen der Autopneu-Industrie, besonders durch eine französische Firma veranlaßt, wirkten geradezu vernichtend auf den ganzen Markt, und ist es gar nicht abzusehen, wohin dieser uferlose Konkurrenzkampf noch führen wird, zumal das ganze Autoreifengeschäft schon vorher sich äußerst schwierig und verlustbringend gestaltet hatte.

Die anhaltend ungünstigen Geldmarktverhältnisse wirken nach wie vor nachteilig und die Aussichten für das nächste Jahr erscheinen nicht allzu günstig.

Einzelne Artikel.

Es liegt nahe, daß infolge der niedrigen Preise einige Artikel besonders lebhaft gekauft werden konnten, so haben z. B. Gummischwämme viel Absatzmöglichkeit gehabt, außerdem hat dieser Artikel durch die gute Ausstattung noch mancherlei Neubelebung erfahren. Einen steigenden Umsatz fanden Gummigebläse, welche nicht nur in der altbekannten Ausführung aus schwarzem Patentgummi mit Druckball und Windball gearbeitet werden, sondern auch aus rotem Kautschuk mit ovalem, handlichen Druckball oder ohne Windball. Dieser Artikel hat jetzt einen Aufschwung genommen durch die günstige Aufnahme der Inhalatoren (Vernebelungszerstäuber aus Glas), welche zu ihrem Betrieb Gebläse erfordern.

Wie die Glasindustrie in den Thermosflaschen, so hat die Gummiindustrie in den Wärmedauerkompressen einen großen Erfolg gehabt. Diese Kompressen werden aus bestem Dauergummi hergestellt und sind mit essigsaurem Natronsalz gefüllt. Nach einigen Minuten Kochzeit speichern sie die Wärme infolge der chemischen Wirkung des genannten Salzes auf viele Stunden auf.

Altgummi.

Das Geschäft in Altgummi-Abfällen litt im verflossenen Geschäftsjahr sehr unter dem immer billiger werdenden Rohgummi. Während zu Anfang des Jahres noch ziemlich lohnende Geschäfte getätigt werden konnten, flauten diese gegen den Sommer ganz ab, und der Herbst brachte einen vollständigen Niedergang in allen Sorten Abfällen bei großen Preisrückgängen, so daß die Händler, die große Läger unterhalten, erhebliche Verluste erleiden mußten. So sind z. B. alte Autodecken um über die Hälfte im Preise zurückgegangen, desgleichen alle besseren Sorten, als Luftschläuche, schwimmende Abfälle usw. Der Artikel Gummi mit Einlage ist ganz unverkäuflich ge-

worden, und dunkler Gummi war nur schwer placierbar, während sich heller Gummi noch verhältnismäßig gut hielt. — Alte Galoschen, für die als Abnehmer hauptsächlich Amerika in Frage kommt, sind ebenfalls im Preise stark gewichen und waren, da Amerika nicht im Markte war, schwer verkäuflich. — Die Aussichten für das kommende Jahr sind wegen des immer reichlicher herankommenden und daher stark auf die Preise drückenden Rohgummis — Plantagengummis — sehr trübe.

191. Asbest.

Fabrikation. Kanadische Rohasbeste.

Die Asbestgruben hatten in diesem Jahre sehr unter schwierigen Lohnverhältnissen und Arbeitermangel zu leiden. Vielfach machte sich auch Mangel an elektrischer Kraft bemerkbar, der auf die Trockenheit bzw. den daraus für die Wasserkraftanlagen entstandenen Wassermangel zurückzuführen ist. Weitere Lohnerhöhungen wurden notwendig und der Verdienst eines gewöhnlichen Grubenarbeiters stellt sich heute auf 2 Dollar für die Tagesarbeit von zehn Stunden. Die Nachfrage nach sämtlichen Asbestsorten war andauernd lebhaft, und dieser Umstand zusammen mit oben geschilderten schwierigen Produktionsbedingungen haben eine Preiserhöhung auf der ganzen Linie zur Folge gehabt.

Kanadischer Crude-Asbest I.

Die Produktion von Crude-Asbest I hielt sich unverändert auf dem relativ geringen bisherigen Jahresquantum, wogegen die Verwendungsmöglichkeiten dieses Materials immer größer werden. Der Preis hierfür ist erheblich gestiegen.

Kanadischer Crude-Asbest II

Auch in Crude-Asbest II hielt sich die Produktion ungefähr auf der früheren Höhe, wobei zu bemerken ist, daß eine früher sehr crudeergiebige Grube infolge spezieller Bodenverhältnisse in ihrer Produktion ganz erheblich zurückgeblieben ist, wogegen die eine oder andere Grube dieselbe etwas erhöhen konnte.

Preise.

Die Notierungen für Asbest wurden durch das Bestehen des Deutschen Asbest-Syndikates in angemessenem Rahmen gehalten, wenngleich der Markt durch die Outsider-Fabriken mehr oder weniger beunruhigt wurde. Durch die nicht unerheblichen Preissteigerungen auf dem Rohasbestmarkte wurde das Deutsche Asbest-Syndikat veranlaßt, die Preise für einige Artikel im Herbste zu erhöhen.

Kanadische Fasern.

Lange kanadische Asbestfasern sind durchschnittlich im Jahre 1913 auf demselben Preisniveau geblieben, notieren aber für 1914 Lieferung schon jetzt infolge der allgemeinen Marktlage wesentlich höher. Dasselbe gilt für Pappenfaser, die während 1913 auf ihrem bisherigen Preisniveau geblieben ist, jedoch per 1914 Lieferung eine erhebliche Preissteigerung erfahren hat.

Russische Rohasbeste.

Auch die russischen Gruben hatten dieses Jahr außerordentlich unter Arbeitermangel zu leiden, eine Erscheinung, die sich

früher nie so sehr bemerkbar machte. Dieser Umstand und die noch zu überwindenden Nachwehen der im vorigen Jahre herrschenden Typhusepidemie wirkten lähmend auf die Produktion. Die Gruben sind daher alle beschäftigt, ihre maschinellen Einrichtungen wesentlich zu verbessern, um weiteren Produktionsschwierigkeiten durch maschinelle Abhilfe entgegenzutreten. Die Nachfrage war außerordentlich lebhaft und die gesamte Produktion fand schlanken Absatz, während die Lieferungen infolge der oben erwähnten Schwierigkeiten nicht so prompt erfolgen konnten, und dadurch größere Rückstände auf Kontrakte von diesjährigen Kontrakten auf 1914 hinübergenommen werden müssen.

192. Elfenbeinhandel und -verarbeitung.

Die Vereinigten Staaten von Amerika erhoben seit Oktober dieses Jahres auf Elfenbein-Rohmaterial, welches seither zollfrei eingeführt werden konnte, 20 % Zoll. Die Folge davon war, daß die amerikanische Industrie einen großen Teil der reichlichen Zufuhren dem Markt entzog, indem sie noch vor Inkrafttreten des neuen Zolltarifs alles aufkaufte, was irgend zu erhalten war. Die dadurch entstandene Hausse führte eine Verteuerung des Materials, je nach der Qualität bis weit über 25% herbei. Obgleich Amerika in den letzten Auktionen Oktober-November mit dem Einkauf sehr zurückhaltend war, und trotzdem ca. 220 000 kg zum Verkauf angeboten wurden, hat das westafrikanische Bein nur 1—1½ Fr. per Kilogramm im Preise nachgelassen, während von dem ostafrikanischen Bein eigentlich nur die größeren Zähne einen wesentlichen Preisrückgang zu verzeichnen hatten. Der verhältnismäßig nur geringe Rückgang der Preise dürfte darauf zurückzuführen sein, daß von bestimmter Seite zu Spekulationszwecken ein großer Teil aufgekauft worden ist. Die enorme Preissteigerung des Rohmaterials kam für den deutschen Markt zur ungelegensten Zeit, da die Klaviaturbranche wenig beschäftigt ist und die Verteuerung der Ware natürlich nicht zur Belebung des ganzen Geschäftes beigetragen hat. Der Rückgang der Preise, der nur bei einigen Qualitäten eine Erleichterung bildet, kann auf die Fabrikationsware keinen Einfluß ausüben, da die Verkaufspreise mit den Preisen des Rohmaterials nicht Schritt gehalten haben, und sich noch immer in zu niedrigen Grenzen halten. — Den Einfuhrzoll auf fertig geschnittene Klaviaturplatten haben die Vereinigten Staaten von 45 % auf 35 % herabgesetzt.

193. Knopffabrikation.

Perlmutterknopffabrikation.

Die allgemein ungünstige Geschäftslage während dieses Berichtsjahres wirkte auch hemmend auf die Knopfindustrie und dürfte im Vergleich zu den früheren Jahren manchem Knopf-

industriellen eine Enttäuschung gebracht haben. Der ungewöhnlich große Bedarf an Knöpfen in den früheren Jahren, und zwar speziell an solchen aus der Kunstmasse Galalith, brachte einen großen Zuwachs an Knopferzeugern, welche nun, da der Bedarf an Knöpfen nicht mehr so groß war, ihre Fabrikate zu billigen Preisen an den Mann bringen mußten. Während früher sich nur Perlmutterknopffabrikanten mit der Herstellung aus der Kunsthornmasse beschäftigten, neben der Perlmutterfabrikation diese Knöpfe in gleicher Weise herstellten und einen ziemlich hohen Preis erzielten, befassen sich jetzt viele andere Betriebe mit der Fabrikation der Knöpfe auf maschinellem Wege und brachten so eine derartige Ueberproduktion hervor, daß Verdienst abwerfende Preise kaum noch zu erzielen waren. Die ungünstige Konjunktur in der Bekleidungsbranche, für deren Zwecke ja hauptsächlich die Knopffabrikation beschäftigt ist, brachte wenig Nachfrage und so mußten die überfüllten Läger zu jedem Preise verkauft werden. Was von der Kunsthornmasse gesagt ist, gilt in noch höherem Maße von der Perlmutterfabrikation, welche schon seit Jahren darunter leidet, daß für den Hauptbedarf Perlmutterknöpfe nicht angewandt werden, und nur noch höchstens in Verbindung mit anderen Materialien einige Verwendung finden.

Wenn auch das Rohmaterial gegenüber den früheren Berichtsjahren im Preise heruntergegangen ist, so ist immer noch der hieraus anzufertigende Artikel viel zu teuer, um die Konkurrenz mit den anderen Kunstmassenartikeln aufzunehmen. Infolgedessen ist auch der Mangel an Arbeitskräften, der sich in den früheren Jahren so sehr bemerkbar machte, geschwunden, und die Zahl der Arbeitslosen der Knopfbranche nimmt jetzt überhand. — Das letzte Viertel des Berichtsjahres war insofern ungünstig, als die vielfarbigen Stoffe, welche die neue Mode hervorbringt, dem Knopfgrossisten wie dem Konsumenten jedes Disponieren unmöglich machte: besonders litt die Perlmutterknopfbranche darunter, da farbige Perlmutterartikel nur unter Schwierigkeiten herzustellen sind.

Manschettenknopffabrikation.

Auch im Jahre 1913 wurden in Manschettenknöpfen speziell bessere Genres verlangt; die Berliner Fabrikation ist auf diese eingerichtet, da in den Stapelartikeln in Kragen- und Manschettenknöpfen speziell süddeutsche und böhmische Ware, der außerordentlich billigen Preise wegen bevorzugt wird. Die billigen Stapelsachen fallen also für Berlin vollständig fort. Der allgemeine Geschäftsgang in dieser Branche war nicht sehr zufriedenstellend, was aber auf die allgemeinen Verhältnisse zurückzuführen ist. In Deutschland war ja die gedrückte Stimmung in allen Branchen zu fühlen und hat sich dies selbstverständlich auch in der Knopfbranche bemerkbar gemacht. — Das Export-

geschäft schien sich im Anfang des Jahres durch große südamerikanische Orders zu beleben. Dieses Geschäft wurde jedoch später gelähmt, und zwar verursachten dies in Mexiko die Wirren und in Brasilien und Argentinien die ungünstigen politischen Verhältnisse und die damit verknüpften pekuniären Kalamitäten.

In der Ausführung von Orders nach Rußland mußte man Zurückhaltung bewahren, da auch dort die pekuniäre Lage nicht die günstigste war; das Geschäft nach dem Balkan dagegen wurde von vornherein durch den Kriegszustand unterbunden. Auch in Berlin machte sich in letzetr Zeit die ausländische Konkurrenz stärker als früher bemerkbar, und die Aussichten der Branche sind durch die stets wachsende Konkurrenz im In- und Auslande leider nicht die allergünstigsten.

194. Luxus-, Galanterie- und Kurzwaren.

Allgemeines. Im Berichtsjahre herrschte im Luxus- und Galanteriewaren-Detailhandel dieselbe starke Depression, die sich im allgemeinen Detailhandel fühlbar gemacht hat und die wohl in der Hauptsache auf die derzeitige politische Unsicherheit zurückzuführen war. Der Umstand, daß Kunst- und Galanteriewaren bei Geldmangel zuerst entbehrlich sind, hat außerdem noch wesentlich dazu beigetragen, den Geschäftsgang in dieser Branche ungünstig zu beeinflussen. Nur wenigen Detailgeschäften dürfte es beschieden gewesen sein, durch besonders große Aufwendung für Reklame den vorjährigen Umsatz zu erreichen: Anfang September 1913 machte sich eine etwas größere Kauflust für Kunst- und Galanteriewaren fühlbar, und da diese auch weiter besteht, darf angenommen werden, daß die Lage sich nun zu bessern beginnt. —

Einzelne Artikel. Der Umsatz in Portemonnaies und Damentaschen ist im Berichtsjahre ständig zufriedenstellend gewesen, da diese Waren zum großen Teil Bedarfsartikel und beim Mittelstande und in höheren Kreisen schwer entbehrlich sind. Der Umsatz in Koffern und einschlägigen Artikeln ist gegen das Vorjahr nicht geringer geworden, obwohl die ungünstige Witterung zur Reisezeit den Absatz dieser Waren sehr erschwerte; außerdem machen sich für diesen Artikel die Preiserhöhungen infolge Steigerung der Rohlederpreise und der Arbeitslöhne nachteilig geltend. Dagegen sind alle anderen Lederwaren und einschlägigen Artikel im Umsatz zurückgeblieben. In Photographiealben, diesem ehemals so absatzfähigen Artikel, war im Berichtsjahre ebenso wie in den vorhergehenden Jahren eine erneute starke Rückwärtsbewegung festzustellen. — In Bijouterie- und Silberwaren sind die vorjährigen Umsätze teilweise erzielt oder um ein geringes überschritten worden, dagegen ist der Umsatz in Luxus-Geräten aus Silber und versilbertem Metall, Rein-Nickel und vernickelten Waren sowie in Messingwaren gegen das Vorjahr zurückgeblieben. Den größten Rückgang haben Kunstgegenstände in Bronze, Marmor, Elfen-

bein usw. zu verzeichnen. Kunstgewerbliche Gegenstände, die zum Teil dem Gebrauche dienen, wie Schreibzeuge, Schalen, Aschbecher usw. haben im Umsatz das Vorjahr erreicht.

Export.

Die noch so undurchsichtigen Verhältnisse des neuen Zolltarifs in Amerika haben bisher das amerikanische Geschäft noch nicht zu beleben vermocht, doch wäre es immerhin möglich, daß, wenn erst einmal die billigeren Tarife erprobt sind, ein Aufschwung in absehbarer Zeit bevorstände. Die Länder, die sonst für die Artikel der Galanteriewaren-Branche in Betracht kommen wie Rußland, Holland, Oesterreich, Belgien, Schweiz waren mehr oder weniger auch in der Konjunktur rückgängig, besonders die Schweiz, die ja vom Fremdenverkehr abhängig ist und die infolge der schlechten Zeiten eine stark verminderte Frequenz aufzuweisen hatte. Rußland und Holland schienen am geringsten von der mißlichen Lage in Mitleidenschaft gezogen zu sein. Ob das Jahr 1914 eine Besserung der Verhältnisse bringen wird, ist zwar sehr fraglich, und hängt vor allem von den Geldverhältnissen ab; sollte die Reichsbank den Diskont weiter herabsetzen, so ist eine Belebung des Geschäftes zu erhoffen.

Fächerfabrikation.

Die Gesamtlage der Fächerfabrikation war ungünstig. Die Mode begünstigte im Jahre 1913 diesen Artikel nicht. Von allen Arten Fächern war noch der aus Zelluloid hergestellte Fächer am stärksten vom In- und Auslande gefragt. Berlin, wo diese Fächer in großer Vollkommenheit hergestellt werden, muß als Hauptbezugsort bezeichnet werden. In Reklamefächern sind zwar Umsätze erzielt worden, die aber keineswegs die Ausfälle decken können, welche durch den Minderabsatz der Seiden- oder Straußfederfächer zu beklagen waren. Für die Zukunft scheint ja die Nachfrage besserer Qualitäten in Aussicht zu stehen, was für die augenblicklich schwach beschäftigte Industrie zu wünschen wäre.

195. Photographische Bedarfsartikel.

Geschäftsgang

Wie die meisten Geschäftszweige, so hat in 1913 auch die photographische Branche empfindlich unter der schlechten politischen und finanziellen Lage gelitten, insbesondere waren die letzten vier Monate des Jahres sehr ungünstig, so daß man von vielen Seiten hörte, man hätte noch niemals so schlechte Zeiten gehabt. Daß die stetig wachsenden sozialen Lasten und die letzten Steuern hierbei gleichfalls eine Rolle spielen, braucht nicht gesagt zu werden. — Der neue amerikanische Zolltarif scheint für photographische Bedarfsartikel ziemlich günstige Aussichten zu bieten; die Folgen wird man aber erst Ende 1914 übersehen können. — Die Monopolstellung der Eastman Kodak Gesellschaft ist durch ein gerichtliches Urteil stark erschüttert worden. Sie verlor einen Patentstreit von grundlegender Bedeutung und wurde zum Herauszahlen des vergangenen und zukünftigen Verdienstes

verurteilt, den Fachleute auf 25 Mill. $ schätzen. Jetzt schwebt die Sache vor dem höchsten amerikanischen Gerichtshof.

Kinematographie.

In der Kinematographie, welche in der photographischen Branche eine so große Rolle spielt, ist in der letzten Zeit gleichfalls ein Rückschlag in den Einnahmen eingetreten, teils weil die Unkosten für Einrichtungen, Ausstattung der Theaterräume, Steuern usw. immer mehr wachsen, teils wegen einer gewissen Kinomüdigkeit, weil man dem Publikum immer wieder die alten Sujets bietet.

Innung.

Die Fachphotographen haben sich, um ihre materielle Lage zu bessern, zu Innungen zusammengeschlossen. Ob diese Abhilfe schaffen werden, muß die Zukunft lehren. In Fachkreisen zweifelt man daran, denn die schlechte Lage der Fachphotographen ist darin begründet, daß sie mittelmäßige Arbeit für hohen Preis, die Warenhäuser u. ä. bessere Arbeit zu einem billigeren Preise liefern. Wirklich tüchtige, technisch und künstlerisch ausgebildete Fachphotographen können über schlechten Geschäftsgang nicht klagen.

Da Deutschland im Jahre 1917 seine Handelsverträge erneuern muß und die photographische Industrie zum größten Teil auf Export angewiesen ist, so wird es der deutschen Regierung hoffentlich gelingen, durch Herabsetzung ihrer Zollsätze andere Länder zu zwingen, dasselbe zu tun. Jetzt sind viele Länder der photographischen Industrie durch Hochschutzzölle so gut wie verschlossen. Die deutsche photographische Industrie ist so stark und technisch so auf der Höhe, daß ihr von der Zollfreiheit keine Gefahr drohen würde.

Bedarfsartikel für die Amateur-Photographie.

Bedarfsartikel für die Amateur-Photographie haben einen sicheren Kundenkreis gefunden, der sich aus der wohlhabenden Gesellschaftsklasse zusammensetzt, so daß die Spezialhändler heute schon mit einem ständigen, zahlungsfähigen Abnehmerkreis rechnen können. Wenn auch die Umsätze früherer Jahre nicht mehr erreicht werden können, so ist ein fester, wenn auch kleiner Stamm von Kunden für den Händler gleichwie für den Fabrikanten angenehm. Mehr und mehr gewöhnt sich der deutsche Händler photographischer Artikel daran, seine Bezugsquellen je nach der Art der Ware zu trennen, d. h. Apparate, Platten, Papiere, Chemikalien und sonstige Bedarfsartikel von je einem anderen Fabrikanten zu beziehen, eine Gewohnheit, die eine Berechtigung hat, denn ohne Zweifel erhält der Händler beim direkten Bezug vom Spezialfabrikanten immer die frischere Ware. Durch diese Gepflogenheit dürfte wohl der Grossist mit der Zeit ausgeschaltet werden; die Fabrikanten brauchen keine Waren mitzuführen, die sie nicht selbst herstellen und können sich somit mit gesammelten Kräften ihrem Spezialartikel widmen.

Die Nachfrage nach besseren Artikeln seitens der Versandgeschäfte und Warenhäuser läßt noch zu wünschen übrig, was

im Interesse einer gesunden Industrie bedauerlich ist. Der Spezialhändler wird häufig wider seinen Willen gezwungen, billigere Qualitäten mitzuführen, um mit dem Warenhaus einigermaßen konkurrieren zu können.

Einen wunden Punkt bedeutet in dem photographischen Geschäft auch das wenig freundschaftliche Verhältnis einer Händlergruppe zu den Fabrikanten. Auf das Konto dieser Verhältnisse ist auch der Import von ausländischen Artikeln zurückzuführen. Hohe Materialienpreise und gesteigerte Löhne bildeten auch im vergangenen Jahre ein Zeichen der Zeit. Für den kleinen und mittleren Fabrikanten sind die gesetzlichen Maßnahmen für die soziale Fürsorge manchmal eine sehr empfindliche Belastung seines Unkostenkontos. Trotzdem sind für die sogenannten Massenartikel immerfort fallende Verkaufspreise zu registrieren, einerseits eine Folge der Praktiken der Warenhäuser, andererseits der herrschenden Ueberproduktion.

Export.

Das Exportgeschäft war nicht so lebhaft, wie früher. — In Konsequenz unserer Zollpolitik hat sich das Ausland auf unsere, immerhin schwierigere Fabrikation auch schon eingerichtet, und der Absatz namentlich nach dem europäischen Ausland wird immer schwerer; in manchen Artikeln ist er schon ganz unmöglich, in anderen ist er nur durch ganz billige Preise zu erzielen. — Bessere Aussichten bietet nunmehr endlich Nordamerika mit seinen ermäßigten Einfuhrzöllen. — Die politischen Wirren im Orient lasten immer noch wie ein schwerer Druck auf dem Geschäft. —

Trockenplatten.

In den im vorjährigen Berichte geschilderten Verhältnissen hat sich nichts geändert. Der Absatz in Trockenplatten hat zwar eine kleine Steigerung erfahren; er könnte jedoch noch bedeutend höher sein, wenn die Bevorzugung der ausländischen, insbesondere der englischen Trockenplattenfabrikate in Deutschland zu beseitigen wäre. Der Grund dieser Bevorzugung von ausländischen Fabrikaten ist keineswegs in der Qualität, auch nicht in den Preisen zu suchen, sondern lediglich die Vorliebe für alles Ausländische, welche dem Deutschen im Blute liegt, ist hier als einzige Ursache zu betrachten. Ein Schutz hierfür könnte nur durch einen erhöhten Einfuhrzoll geschaffen werden. Bei den in nächster Zeit beginnenden Verhandlungen über den Abschluß der neuen Handelsverträge sollte deshalb der großen Schwierigkeiten unserer Trockenplattenindustrie auf dem eigenen heimatlichen Markte gedacht werden. Die Kreditverhältnisse liegen insbesondere bei der Fachphotographen-Kundschaft nach wie vor wenig günstig, und es ist auf eine Besserung in absehbarer Zeit nicht zu hoffen.

196. Filmbranche.

Wandlungen in der Filmbranche.

Berlin ist zu einem Zentrum der Filmindustrie geworden, und zwar vor allem, soweit die in den Kinotheatern zur Vor-

führung gelangenden Bildstreifen (Positivfilms, Filmkopien) in Betracht kommen. Eine große Anzahl von Filmfabriken hat in Berlin ihren Sitz. Das investierte Kapital ist sehr bedeutend, der Umsatz in Material, Schriftsteller- und Schauspielerhonoraren, Requisiten, Gehältern und Löhnen außerordentlich hoch. Alle auswärtigen und ausländischen Fabriken haben hier Zweigniederlassungen oder doch Vertretungen. Die Verhältnisse auf dem Filmmarkte sind einer fortwährenden Wandlung unterworfen. Zu Beginn des Berichtsjahres waren noch die sog. „Autorenfilms" im Schwunge, das heißt Films, deren Handlung von namhaften Schriftstellern verfaßt oder nach Werken solcher bearbeitet war. Dann kamen die Schauspielerfilms an die Reihe, bei denen die Hauptrollen von berühmten Schauspielern gespielt wurden, und die Ausstattungsfilms, die das Hauptgewicht auf die großartige Inszenierung legten. Alle diese Umstände bedingten eine wesentliche Erhöhung der Verkaufspreise, so daß die Kinotheater mit immer größeren Anschaffungskosten zu rechnen hatten. Es kommt dazu, daß eine zeitlang Films von großer Länge (2000 m und mehr), dann wieder kürzere (etwa bis 800 m) bevorzugt wurden, daß bald „Dramen", bald „Lustspiele" in besonderer Gunst stehen. Diese Angaben zeigen, daß das Filmgeschäft kein ruhiges Geschäft ist. Die verschärften polizeilichen Vorschriften hinsichtlich der Zensur, der Sicherheit in den Theatern, der Zulassung Jugendlicher usw. tragen gleichfalls dazu bei, das Geschäft zu erschweren. Auch kann man sagen, daß eine gewisse Ueberproduktion eingetreten ist, weil die Theaterbesitzer nach Möglichkeit sparen und deshalb den einzelnen Film möglichst lange ausnützen. Andererseits ist festzustellen, daß die Aufnahmetechnik glänzende Fortschritte gemacht hat. Ob die Verbindung von Kinematograph und Sprechmaschine, das heißt von Bild und Wort, die daran geknüpften Hoffnungen verwirklichen wird, bleibt abzuwarten; für die Industrie als solche fällt sie vorläufig nicht ins Gewicht.

Filmverleihgeschäft. Das Verleihgeschäft konzentriert sich mehr und mehr in einigen Firmen. Verleiher sind diejenigen, die von den Fabriken die Films kaufen, um sie dann ihrerseits an eine Mehrzahl von Kinotheatern gegen Leihgebühren zu verleihen. Die hohen Anschaffungskosten haben es mit sich gebracht, daß die Leihgebühren für sog. „Schlager"- oder „Monopol"-Films zum Teil eine bedenkliche Höhe erreicht haben.

Kinotheater. Die Kinotheater endlich haben, wie schon erwähnt, schwer zu kämpfen, da einerseits die Ausgaben für Films, Steuern, Mieten, Gehälter, Reklame usw. steigen, andererseits die Einnahmen durch Steuern, polizeiliche Vorschriften, Verringerung der Platzzahl, Beschränkung des Besuches Jugendlicher usw. stark beschnitten werden. Die Zeiten der großen Gewinne sind vorüber. Neugründungen ohne beträchtliches Kapital sind von vornherein

aussichtslos. Zahlreiche Kinotheater mußten geschlossen werden, zumal da „gutes“ Wetter für sie schlechtes Geschäft bedeutet. Die Bestrebungen, das Kinotheater im Durchschnitt zu einer Stätte guter Unterhaltung und Volksbildung, zu einem Kulturfaktor schlechthin zu machen, haben im großen und ganzen keinen Erfolg gehabt. Zu diesem Zweck hätten Schriftsteller, Fabriken, Kinobesitzer, Publikum und Presse einmütig zusammenarbeiten müssen. Es war aber noch nicht möglich, so viele divergierende Interessen unter einen Hut zu bringen.

Rohfilmfabrikation.

Die Rohfilmfabrikation in Berlin macht Fortschritte. Das bisherige Monopol einer ausländischen Firma wird mehr und mehr durchbrochen. Die Verwendung unentflammbarer Films, die in mehreren anderen Ländern gesetzlich vorgeschrieben ist, um eine wesentliche Gefahrenquelle zu beseitigen, tritt schon bemerkbar in die Erscheinung.

Export und Import.

Der Export ist sehr beträchtlich, allerdings viel geringer als der Import ausländischer Films, für den besonders Frankreich, Italien, Dänemark und Amerika in Betracht kommen. Die englisch sprechenden Länder verlangen eine bestimmte Geschmacksrichtung; in Frankreich bestehen erhebliche nationale und zollpolitische Schwierigkeiten. Es ist nicht zu verkennen, daß das deutsche Publikum fremdländische Fabrikate viel kritikloser aufnimmt, als das fremdländische Publikum deutsche Fabrikate.

Aussichten.

Da aber in dem ganzen Geschäftszweige unter Anspannung aller Kräfte und Energie gearbeitet wird, so dürfte er auch weiterhin einen wichtigen Faktor im Berliner Geschäftsleben darstellen.

Photogr. Karten, Passepartouts usw.

Das Jahr 1913 kann für die Fabrikation der photographischen Karten, Passepartouts und Bildaufmachungen im großen und ganzen als günstig bezeichnet werden, obgleich der Verlauf derselben kein gleichmäßiger war. Während in der ersten Hälfte der Berichtsperiode die Umsätze erfreulicherweise eine Steigerung erfuhren, schwächte sich in den letzten Monaten das Geschäft ab. Der deutsche Markt erwies sich als recht aufnahmefähig. Der Export nach den überseeischen Ländern war befriedigend. Die Ausfuhr nach den Balkanstaaten, Oesterreich-Ungarn und Italien ließ aus bekannten Gründen zu wünschen übrig. Die Preise der Rohstoffe und Materialien zeigten nur geringe Veränderungen. Das Verhältnis zu den Arbeitern war gut.

197. Spielwaren.

Allgemeines.

Die allgemeine Abwärtsbewegung in Industrie und Handel hat auch den Spielwarenhandel nicht verschont; waren die Geschäfte in der ersten Hälfte des Jahres 1913 noch leidlich zufriedenstellend, so hat die Hauptsaison einen großen Rückschlag gegen das Vorjahr gebracht. Es ist ziemlich sicher, daß die Umsätze

gegen das Vorjahr um 10 % zurückgeblieben sind, und da die Unkosten nicht nur die gleichen, sondern auch höher als im Vorjahre waren, so ist der Mindererlös für diese Branche, die ja nur eine Saison hat, also ein ganzes Jahr warten muß, um sich „möglicherweise" wieder erholen zu können, sehr fühlbar gewesen. Die Zahl der Käufer ist, wenn auch nicht die gleiche, doch ziemlich dieselbe geblieben, die einzelnen Käufe waren aber im Wert erheblich kleiner als im Vorjahr, ganz besonders fiel auf, daß der Mittelstand im Kauf sehr zurückhaltend war.

Die Ungunst der Konjunktur zeigte sich schon beim Ostergeschäft, das als schwach zu bezeichnen war. Besonders wurden Osterartikel in höherer Preislage weniger gekauft. Auch die Hoffnung auf ein günstigeres Sommergeschäft erfüllte sich nicht, da außer den bestehenden ungünstigen politischen Verhältnissen die Ungunst des Wetters lähmend auf das Geschäft einwirkte. Die speziellen Sommerartikel fanden nicht den genügenden Absatz, sondern ein gut Teil verblieb auf Lager. Die Herbstmonate verliefen in gleich unbefriedigender Weise. Die Erträgnisse des Vorjahres wurden nur ausnahmsweise erreicht.

Engros-geschäft.

Das Engrosgeschäft litt unter gleicher Ungunst der Verhältnisse. Nur diejenigen Firmen, die ein reich und gut assortiertes Lager unterhielten, kamen einigermaßen auf das Resultat des Vorjahres, da ihnen Aufträge von Firmen zufielen, die in günstigeren Zeiten ihren Bedarf direkt bei den verschiedenen Fabrikanten eindeckten. Der Grossist bietet diesen Firmen die Vorteile einer besseren Einschränkungsmöglichkeit und eventuell auch Einräumung günstigeren Kredites.

Export.

Der Absatz nach dem Auslande ist ebenfalls das ganze Jahr über schwach gewesen. Die Einkäufer aller Länder, besonders auch von Amerika, zeigten sich in der Erteilung von Aufträgen zurückhaltend. Amerika zeigte erst in letzter Zeit günstigere Stimmung. England hatte noch die meiste Kauflust. Das Geschäft nach dort kann fast als normal bezeichnet werden, in Puppen sogar als gut. Der Umsatz mit Frankreich ist infolge der ungünstigen Zollverhältnisse und der chauvinistischen Anfeindung aller deutschen Waren weiter stark zurückgegangen.

Fabrikation.

Die Fabrikation nahm einen normalen Verlauf. Da ein großes Drängen um Ware nicht bestand, konnten die Aufträge rechtzeitig und ohne besondere Störung durch Arbeiterverhältnisse erledigt werden. Nur eine Puppenwagenfabrik in Brandenburg wurde infolge eines im Sommer eingetretenen Streiks in ihrer Lieferung stark beeinträchtigt, wodurch auch Berliner Firmen Schaden erlitten. Die Preise hielten sich bis zuletzt auf dem Stande des Vorjahres.

Zum Lobe der Spielwarenindustrie sei gesagt, daß diese in einer langen Reihe von Jahren, anfangend zu Ende des ver-

gangenen Jahrhunderts, viel Fleiß und Intelligenz zur Schaffung von Neuheiten aufgewendet hat. Auch hat sie alten bewährten Spielzeugen durch Formvollendung und praktische Verbesserungen zu neuem Leben verholfen. Neue Großbetriebe entstanden, die sich die Fortschritte der Technik zu eigen machten, viel Anziehendes schufen und dazu beitrugen, einen ungeahnten Aufschwung und Kaufreiz auf dem gesamten Spielwarengebiete herbeizuführen. Erst in den letzten Jahren war hierin eine gewisse Abspannung zu bemerken. Das laufende Jahr aber brachte fast gar nichts Neues. Es wäre wünschenswert, daß das allgemeine Sinken der Konjunktur und das Nachlassen des Beschäftigungsgrades in einzelnen Betrieben wieder allgemeinen Anreiz zur Schaffung von Neuheiten und hervorragenden Artikeln geben würde und das Gesamtgeschäft hierdurch wieder besseren Aufschwung erhielte. Nicht nur für die Weihnachtszeit, sondern besonders auch für das laufende Jahr und speziell für den Sommer fehlt es an geeigneten Zugartikeln. Die Leipziger Frühjahrsmesse, die ein getreues Bild des jeweiligen Standes der Fabrikation gibt, enttäuschte in dieser Beziehung gänzlich. Es fehlte jegliche Anregung zur Belebung des Geschäfts.

198. Verbandstoffe.

Die Nachfrage nach Verbandstoffen war während des Berichtsjahres 1913 im allgemeinen sehr lebhaft und der Umsatz stieg, ohne daß die deutsche Verband-Branche an dem Orientkrieg nennenswert beteiligt gewesen war. Aber so übereinstimmend aus allen Kreisen der Branche das Urteil über regeren Geschäftsverkehr ist, ebenso allseitig ist das Bedauern, daß der Gewinn nicht den erhöhten Umsätzen entsprach. Die Hoffnungen auf Preisrückgang, die man an die diesjährige Baumwollernte knüpfte, haben sich nicht erfüllt. Es muß leider immer mehr mit der Tatsache gerechnet werden, daß die diesjährige Baumwollernte klein sein wird und daß namentlich die gute langstapelige Baumwolle, die zur Herstellung von Verbandstoffen verwendet wird, außerordentlich selten ist und daß infolge der unzureichenden Versorgung des Marktes die Baumwollpreise noch weiter steigen werden. — Als ein Erfolg der fortgesetzten Bemühungen seitens der „Vereinigung der Verbandstoff-Fabrikanten" kann die erfreuliche Tatsache bei dem Bericht 1913 konstatiert werden, daß die Stadt Berlin sich endlich dazu entschlossen hat, den Hauptteil ihres Verbandstoff-Bedarfs — Tupfenmull und Bindenmull — für ihre städt. Krankenanstalten Berliner Fabrikanten zuzuwenden und nicht, wie stets bisher, auswärtigen Lieferanten. Belangreiche Aenderungen in bezug auf das Uebersee-Geschäft waren nicht zu verzeichnen. Immerhin muß aber wieder betont werden, daß die hohen und schwierigen Zoll- und Paß-Verhältnisse Dänemarks, Schwedens und Norwegens das Geschäft

dorthin fast illusorisch machen. Die Löhne waren hoch, die Arbeitskräfte gesucht.

199. Uhren.

Turmuhren.

Unruhige politische Lage, schlechte Geldverhältnisse und sehr ungünstiger Baumarkt, eins durch das andere bedingt, wirkten zusammen auf den Absatz von Turmuhren ungünstig ein, so daß das Geschäft bis gegen Mitte des Jahres schleppend genannt werden muß. Besonders unbefriedigend war das Exportgeschäft, da die Balkanländer als Abnehmer gar nicht, die meisten anderen europäischen Staaten nur in stark vermindertem Maße in Frage kamen. Erst ab Juli setzte eine Besserung ein, die sich bis zu recht flotter Beschäftigung steigerte und zurzeit noch anhält, ohne allerdings zu gewährleisten, daß die Ausfälle des ersten Halbjahrs wieder eingeholt werden. Auf die Preise hat die rücksichtslose Konkurrenz einiger Provinzfirmen stark eingewirkt, so daß sie wenig lohnend sind; ein Wunsch der Berliner Turmuhrenfabrikanten geht deshalb dahin, daß für Groß-Berliner Objekte prinzipiell nur Groß-Berliner Firmen zugelassen und die diesbezüglichen Bestimmungen der einzelnen Gemeindevorstände einheitlicher und genauer festgelegt werden möchten. — Die Aussichten für das kommende Jahr können als günstig bezeichnet werden, da die regere Bautätigkeit der meisten Behörden und für den Export die bessere politische Lage die recht erwünschte Belebung des Geschäftes herbeizuführen versprechen.

Taschenuhren.

Der Handel mit Taschenuhren gestaltete sich noch ungünstiger als im Jahre 1912. Besonders in besseren Stücken — feinen Genfer und Glashütter Uhren — ließ der Umsatz sehr zu wünschen übrig. Das Weihnachtsgeschäft gestaltete sich zwar etwas lebhafter, konnte jedoch den im Laufe des Jahres entstandenen großen Ausfall nicht wieder gut machen. — Verhältnismäßig rege war der Umsatz in Armbanduhren, welche als Modeartikel leider schon in den allerbilligsten Qualitäten auf den Markt gebracht wurden. Der Verkauf von Haus- und Zimmeruhren ließ zu wünschen übrig. — Das Geschäft für den kleinen Uhrmacher wird von Jahr zu Jahr trostloser, weil ihm durch die Warenhäuser und Versandgeschäfte der Verkauf von Taschen- bzw. Großuhren vollständig genommen wird. Die am 1. April 1912 gegründete Uhrmacher-Zwangsinnung Groß-Berlin, die von Anfang an unter dem Unfrieden der Mitglieder zu leiden hatte, ist am 1. Juli 1913 wieder aufgelöst worden. Eine Anzahl Innungsfreunde haben sich am 1. Oktober 1913 wieder zu einer freien Innung zusammengeschlossen. Die beiden großen deutschen Uhrmacherverbände, der Verband deutscher Uhrmacher und der deutsche Uhrmacherbund, die jahrelang in arger Fehde nebeneinander bestanden, haben endlich Frieden geschlossen. — Das Ver-

hältnis mit den Gehilfen war ungetrübt; die von letzteren beanspruchte neunstündige Arbeitszeit ist vielfach bewilligt worden.

200. Wissenschaftliche Instrumente.

Das Geschäft in meteorologischen Instrumenten war im Jahre 1913 bis Oktober durchweg zufriedenstellend. Die Nachfrage und Bestellungen von seiten der Interessenten waren sehr lebhaft und ebenso wurden auch gute Abschlüsse mit der Regierung und den Behörden gemacht. Die Ueberseelieferungen waren in diesem Jahre nicht sehr stark, aber immerhin noch hinreichend. Lohnbewegungen, Streiks usw. waren nicht zu verzeichnen. Meteorologische Instrumente.

Während des Jahres 1913 sind die Verhältnisse in der Branche der physikalischen Instrumente so ziemlich die gleichen geblieben wie im vorigen Jahre, das heißt, die einzelnen Betriebe waren im allgemeinen gut beschäftigt. Die Bezugs- und Absatzverhältnisse sind gleich gute gewesen, dagegen haben sich die Preise für Rohmaterialien ebenso wie auch die Arbeitslöhne wiederum, wenn auch nur um geringes, gesteigert, so daß sich ein größerer Teil der Firmen veranlaßt gesehen hat, Preiserhöhungen für den Verkauf eintreten zu lassen. — Streiks oder Lohnbewegungen haben während des verflossenen Betriebsjahres nicht stattgefunden. Physikalische Instrumente.

Dagegen wird nach wie vor darüber geklagt, daß die Zollverhältnisse nach Rußland, Oesterreich, vor allen Dingen aber nach Frankreich, erhebliche Schwierigkeiten beim Absatz verursachen und infolgedessen wohl auch ein gewisser Rückgang des Exports, speziell nach Frankreich, zu bemerken war. — Ferner muß darauf hingewiesen werden, daß ebenso wie die anderen Branchen auch die Präzisionstechnik seitens der staatlichen und städtischen Behörden insofern nicht genügend geschützt wird, als letztere sich noch immer nicht dazu bereit finden lassen, bei Anschaffung von Instrumenten für Schulen und sonstige Institute dafür zu sorgen, daß die entsprechenden Instrumente seitens der Kommissionäre an Ort und Stelle gekauft werden, sondern häufig aus anderen Städten, wenn nicht sogar aus anderen Ländern, bezogen werden, trotzdem die heimische präzisionsmechanische und optische Industrie einen außerordentlich leistungsfähigen Stand erreicht hat. Ob der gute Geschäftsgang auch für das neue Jahr anhalten wird, erscheint insofern zweifelhaft, als einige Firmen jetzt schon über nicht mehr genügend vorliegende resp. einlaufende Aufträge zu klagen haben. Ferner ist im allgemeinen trotz des vielfach höheren Umsatzes nicht immer ein entsprechend hoher Gewinn erzielt worden. Denn oft war es notwendig, die Betriebe mit Maschinen und sonstigen Einrichtungen auszurüsten, um mit größeren Firmen, Export.

vor allen Dingen im Auslande mit englischen und französischen Firmen, konkurrieren zu können. Stark beschäftigt sind zunächst noch die Betriebe für die Fabrikation von streng wissenschaftlichen und elektromedizinischen sowie auch kriegstechnischen Apparaten, und die Spezialfirmen müssen für die Herstellung dieser Instrumente augenblicklich noch in 2, sogar 3 Schichten arbeiten.

Chirurgie-Instrumente, medizinische Geräte, medizinische Apparate, Krankenhaus-Einrichtungen.

Der Absatz in ärztlichen Instrumenten bewegte sich in dem ungefähren Umfange des Vorjahres. Inlandabsatz und Export zeigten die gleichen Zahlen. Etwas erhöhtes Interesse bestand seitens der Balkanländer für Sanitätsmaterial. Die Aufträge konnten aber immer nur mit einer gewissen Vorsicht ausgeführt werden; Regierungsaufträge wurden nur zögernd erteilt. Das Privatgeschäft nach dem Balkan hatte während der Kriegswirren etwas nachgelassen. Der Ausfall wurde aber durch Staatsaufträge wieder gedeckt. — Für die deutschen Heereskontingente wurde die Beschaffung eines neuen Modells „Heeres-Krankentrage" verfügt. Die Lieferungsvergebung erfolgte auf Grund beschränkter Verdingungen. Die Verdingungsresultate können als Submissionsblüten bezeichnet werden. Das höchste Gebot übertraf den niedrigsten Bieter im Preise um annähernd das Dreifache. Eine in der Branche angestrebte Konvention zur Besserung der Preise für Chirurgie-Instrumente scheint an widerstrebenden Meinungen und an Uneinigkeit zu scheitern. — In den südamerikanischen Republiken machte sich der nordamerikanische Einfluß sehr stark bemerkbar. Die Ausfuhr nach Frankreich war infolge des rigorosen Zolltarifs gleich Null, während anderseits der deutsche Arzt immer noch eine Vorliebe für gewisse französische Instrumente besitzt, die zu uns unter wesentlich günstigeren Zollbedingungen hereinkommen.

Export.

201. Schilderfabrikation.

Allgemeines.

Die Schilderfabrikation hat in diesem Jahre gegen das Vorjahr wiederum um nicht unbedeutendes nachgelassen. Der Grund dafür ist in der verminderten Bautätigkeit zu suchen sowie darin, daß Neueinrichtung von Geschäften in geringer Zahl stattgefunden haben. Die Preise der Materialien hielten sich wie im Vorjahre auf gleicher Stufe. Die Arbeitslöhne sind durch den diesjährigen Streik der Malergehilfen erhöht worden, dagegen hielten die Verkaufspreise der fertigen Schilder nicht Schritt und sind immer noch sehr gedrückt. Die Brauereien, welche immer noch große Besteller waren, haben auch in diesem Jahre mit Aufträgen sehr zurückgehalten und für den Ausfall ist Ersatz nicht zu erlangen gewesen. Eine Besserung ist nicht zu erwarten, die Aussichten sind sehr trübe.

Fabrikation und Bedarf.

Die ungünstige Lage des Weltmarktes hat die Massenfabrikation von Schildern naturgemäß ungünstig beeinflußt. Die Hoffnungen, die gegen Ende 1912 durch Aufflackern regeren Bedarfes für 1913 hervorgerufen waren, sind nicht in Erfüllung gegangen. Noch zu Anfang des Berichtsjahres war die Nachfrage eine relativ rege und auch die eingehenden Bestellungen ließen nicht erkennen, daß sich ein so starkes Abflauen des Marktes vorbereitete. Doch setzte im zweiten Drittel des Jahres ein Jagen nach Aufträgen, mit unsinnigen Preisunterbietungen ein; von da ab wurde der Eingang von Aufträgen geringer, diese durchschnittlich kleiner, und der langsame Rückgang tritt auch noch gegen Ende des Jahres in Erscheinung. — Beängstigend wäre diese nicht, denn es ist nicht zu erwarten, daß die Schilderbranche, die wie keine andere von dem guten oder schlechten Geschäftsgang aller Branchen abhängig ist, in schlechten Geschäftszeiten gut beschäftigt sein sollte. Beängstigend aber waren die vernunftslosen Preisunterbietungen, die schließlich zum Ruin einzelner Firmen führten. Diese ungenügenden Verhältnisse wollte man durch Zusammenschluß zu einer Preiskonvention beseitigen. Aus dem hierzu auffordernden, ziemlich umfangreichen Rundschreiben seien zwei Stellen angeführt, welche die Lage der Branche treffend kennzeichnen: „Sind uns doch Angebote bekannt, bei denen wir bei Nachkontrolle konstatierten, daß wenig mehr als der Tagespreis des Metalls erzielt wurde. Diese absurden Fälle mögen manchmal auf Kalkulationsfehler zurückzuführen sein, doch sind sie zu häufig, um immer diese Entschuldigung gelten lassen zu können. Es mag auch sein, daß verschiedene Betriebe nicht von Kaufleuten, sondern von Technikern geführt werden, die die allgemeinen Betriebsunkosten, Amortisationen der Maschinen usw. nicht rechnen oder überhaupt ohne Rücksicht auf die eigenen Verhältnisse sich damit genügen lassen, die Preisliste des größeren und maßgebenden Konkurrenten einfach zu unterbieten. Die größeren Konsumenten wissen heute sehr genau, daß die Preise nicht dem richtigen Stand der Verhältnisse angepaßt sind, und nützen leider diesen Uebelstand mit entsprechender Rücksichtslosigkeit aus.“ Wie weit die Bemühungen, eine Besserung auf dem Wege der Konvention herbeizuführen, Erfolg haben werden, läßt sich vorläufig nicht übersehen.

Die Produktionsverhältnisse haben sich nicht wesentlich verändert. Es wird immer wieder mit Erfolg nach Verbesserungen und Ersparnissen gesucht. Vielfach ist man zum elektrischen Betrieb übergegangen, auch andere Vorteile praktischer Erfahrung werden ausgenutzt aber weder diese, noch die besten Maschinen und Arbeitskräfte können, wie gesagt, die niedrigen Preise ausgleichen. Die Materialpreise haben sich gegen das Vorjahr kaum verändert. Das Absatzgebiet erreicht von Jahr zu Jahr größere Ausdehnung.

202. Stempelfabrikation.

Das Jahr 1913 begann in der Stempelfabrikation mit einer normalen Entwicklung und konnte in den ersten Monaten als gut bezeichnet werden. Infolge des Balkankrieges und der hierdurch hervorgerufenen allgemeinen schlechten Geschäftslage verringerten sich die Aufträge jedoch sehr, so daß in den Sommermonaten das Geschäft direkt schlecht war. Auffallend gingen speziell die Berliner Aufträge zurück. Auch an dem Angebot vieler stellungsloser Graveure war zu ersehen, daß es ebenfalls in anderen Städten an Arbeit mangelte. Der Verbandstag der Stempelfabrikanten tagte wie früher im Juli in Leipzig und war mit einer Fachausstellung verbunden. Anläßlich dieser Verhandlungen wurde wieder als Hauptfrage die Regelung resp. Festsetzung von einheitlichen Preisen beraten, aber auch in diesem Jahre nur mit dem Erfolg, daß eine Kommission zur Ausarbeitung entsprechender Satzungen gewählt wurde. Die im vorigen Jahre allgemein angenommene Preiserhöhung von 10% wurde von den meisten Firmen innegehalten, doch konnte man auch wahrnehmen, daß viele Firmen, um Aufträge zu erhalten, wieder mit den früheren billigen Preisen und noch niedrigeren Preisen offerierten.

Von Streiks und Lohnbewegungen ist die Industrie verschont geblieben. Die Materialpreise behielten ihre Höhe wie im Vorjahre. Aussicht auf Besserung der Geschäftslage ist vorhanden.

203. Christbaumschmuck.

Allgemeines.

Auch das Geschäftsjahr 1912/13 entwickelte sich für Christbaumschmuck gegen das Jahr 1911/12 durchaus nicht günstiger, da die große Arbeitsnot und die allgemeine Teuerung noch immer schwer auf dem Volke lasteten und dessen Ausgaben auf das allernötigste beschränkten. Da ferner der Haupteinkauf des Artikels Christbaumschmuck in den ersten Monaten des Jahres stattfindet, wurde der Absatz durch die damals herrschende Angst vor kriegerischen Verwicklungen stark beeinträchtigt, und dieser Ausfall wurde auch im Laufe des Jahres nicht durch lebhaftere Bestellungen ausgeglichen. Ebenso hatte der Artikel Christbaumschmuck als eine spezifisch germanische Sitte schon zu Weihnachten 1912 außerordentlich unter dem polnischen Boykott in den Ostmarken sowohl, als auch in Russisch- und Oesterreichisch-Polen zu leiden. Es blieben große Lager zurück, so daß die betreffenden deutschen, wie polnischen Geschäftsfreunde für 1913 keine Einkäufe vornahmen. Alles zusammengefaßt, läßt sich das Geschäftsjahr 1912/13 als recht ungünstig registrieren, und es wäre zu hoffen, daß sich das nächste Jahr besser gestalten möge.

Ueber die Regulierungen muß leider auch sehr geklagt werden; Skontierungen sind Seltenheiten geworden, die meisten Kunden nutzen das Ziel aus, und Mahnungen und Klagen waren an der Tagesordnung.

Leipziger Messe.

Die erzielten Umsätze auf der Leipziger Vormesse standen auch unter dem Zeichen der Kriegsgefahr und blieben ganz bedeutend gegen das Vorjahr zurück. Ebenso war die Herbstmesse schlecht nennen, obgleich man durch die Verkäufe der Michaelismesse noch niemals verwöhnt worden ist.

Berliner Musterlager.

Der Besuch der Berliner Musterausstellung ließ gegenüber früheren Jahren viel zu wünschen übrig. Auslandseinkäufer waren nur wenige hier, und diese schränkten noch ihren Bedarf bedeutend ein. Die Kundschaft von Groß-Berlin war gleichfalls sehr zurückhaltend; alles klagte über schlechten Geschäftsgang, und viele alte, treue Kunden ließen den Artikel ganz eingehen mit der Begründung, das Publikum wäre nicht in der Lage, Geld für Luxus-Artikel auszugeben, wenn für Nahrungsmittel usw. schon solche hohen Preise zu zahlen seien.

Export.

Die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten von Nord-Amerika war besser als das Jahr zuvor. Nach Britisch-Nord-Amerika (Kanada) dagegen machte die Einfuhr nur verhältnismäßig langsame Fortschritte, was wohl darauf zurückzuführen sein dürfte, daß der Artikel Christbaumschmuck dort noch zu wenig eingeführt ist. Auch weist die Statistik einen geringeren Aufstieg des Exportes nach Süd-Amerika auf. Trotzdem ist der Gesamtumsatz nach diesem Kontinente gegen frühere Jahre zurückgeblieben. Die Ausfuhr nach England, Skandinavien, Rußland und der Schweiz war ungefähr die gleiche wie im vorigen Jahre, dagegen blieben Oesterreich und Italien infolge der Kriegsgefahr gegen 1912 zurück. Die Balkanstaaten fielen natürlich fast ganz aus. Der Umsatz nach Frankreich geht immer mehr infolge der Zollschikanen dieses Landes zurück, und dürfte hier das Eingreifen der maßgebenden Stellen bzw. Behörden sehr wünschenswert erscheinen. Die Nachfrage nach dem Artikel Christbaumschmuck aus Frankreich war größer als früher, nicht allein die aus den großen Städten, sondern auch die aus kleineren Plätzen, und nur die großen Zollschwierigkeiten halten die Interessenten von Nachorders in diesem Artikel zurück. Die Regulierungen des Auslandes erfolgten bis auf Amerika und England, deren Zahlungsweise ziemlich prompt zu nennen ist, im allgemeinen schlecht. Besonders die Regulierung Rußlands läßt sehr viel zu wünschen übrig, und die Verhältnisse haben sich in dieser Beziehung gegen den vorjährigen Bericht auch um nichts gebessert. Infolge des Balkankrieges erfolgte auch die Regulierung Oesterreichs recht schleppend; wiederholt konnte nur mit Klage das Guthaben eingebracht werden, wie auch namhafte Konkurse verbucht werden mußten.

Löhne und Unkosten.

Bezüglich der Löhne und Unkosten hat sich gegen das Jahr 1911/12 nichts geändert; die Teuerungsverhältnisse bringen naturgemäß eine immer größere Belastung dieser Kontis, was

auf die Fabrikate wirkte und das ganze Geschäft erheblich erschwerte.

204. Schmirgelfabrikation.

Die Befürchtungen des vorigen Jahres haben sich in der Schmirgelfabrikation leider voll und ganz bestätigt. Die ungünstige Lage des Baumarktes, die Schwierigkeiten der Geldverhältnisse und die allgemein abflauende Konjunktur veranlaßten, daß die Umsätze des vorigen Jahres durchschnittlich nicht erreicht wurden, und wenn dieses der Fall war, so geschah es auf Kosten der erzielten Preise. Namentlich die Provinzreise wurde immer schwieriger, weil die besseren Handwerker zum Teil ihre Arbeitskräfte entließen und mittlere Betriebe zeitweise ganz eingestellt wurden. Dabei mußten für Leim wesentlich höhere Preise angelegt werden, und auch der Baumwollmarkt zeigte in den Monaten September/Oktober eine starke Aufwärtsbewegung. Für diese Mehrkosten in der Fabrikation war eine entsprechende Steigerung der Verkaufspreise nicht durchführbar. — Die Ursprungsländer des Schmirgels sind durch die Kriege in ihrer Leistung sehr zurückgegangen, und, nachdem der Streik auf der Insel Naxos größere Dimensionen angenommen hatte, konnte man wohl von einer vollständigen Einstellung des Importes von Naxosschmirgel sprechen.

Schmirgelscheiben. Die Schmirgelscheibenfabrikation mußte Corundum und Kunstschmirgel verarbeiten. Diese Rohmaterialien aber sind so teuer, im Verhältnis zum Naturschmirgel, daß auch hier die Verdienste stark zurückgingen. Durch die Verwendung vorgenannter Materialien und durch die notwendige Preissteigerung der Schmirgelscheiben wurde andererseits denjenigen Firmen Vorschub geleistet, welche infolge amerikanischer Vertretungen ihren ganzen großen Einfluß immer wieder aufwandten, um ihren deutschen Abnehmern klar zu machen, daß den amerikanischen Fabrikaten auch in Deutschland der Vorzug zu geben sei, obgleich sie bedeutend teurer vom Konsumenten bezahlt werden müssen.

Wenn nun noch die in diesem Jahr neu hinzutretende Belastung der Industrie durch die Angestelltenversicherung usw. berücksichtigt wird, so ist es erklärlich, daß dieser Industriezweig Fleiß und alle Kräfte einsetzen muß, um einigermaßen zu einem brauchbaren Resultate zu kommen. — Arbeitskräfte waren genügend zu haben, und Streiks waren nicht zu verzeichnen.

Paß & Garleb G. m. b. H., Berlin W. 57.